

Université de Montréal

L'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants
dans la région de Mont-Laurier
Analyse des caractéristiques générales et des facteurs différentiels

par
Annie Nantel

Département d'anthropologie
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de Maître ès sciences en anthropologie

Juin 2007

©, Annie Nantel, 2007



GW

4

US4

Q007

V.026

AVIS

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

NOTICE

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :
L'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants
dans la région de Mont-Laurier
Analyse des caractéristiques générales et des facteurs différentiels

présenté par :
Annie Nantel

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Bernard Bernier
président-rapporteur

Deirdre Meintel
directrice de recherche

Sylvie Fortin
membre du jury



Résumé en français

Immigration, intégration et entrepreneuriat sont des termes qui sont sensiblement différents selon qu'on les applique au milieu urbain et métropolitain ou au milieu régional et rural. Tout en se questionnant sur la nature de ces différences contextuelles, ce travail sur les entrepreneurs immigrants dans la région de Mont-Laurier, où se côtoient petite ville régionale et ruralité, cherche à connaître les modalités d'intégration sociale et économique de ces entrepreneurs. En plus de révéler certaines caractéristiques générales comme le progressif enracinement régional, l'implication commune des conjoints et la complémentarité des tâches de l'homme et de la femme dans l'entreprise, l'analyse des données a également dévoilé certaines différences au sein du groupe des entrepreneurs immigrants reliées à des facteurs tels que l'origine ethnique, le genre, la durée de résidence et le type d'entreprise. Ces facteurs influencent entre autres le rôle de la famille dans l'intégration sociale et économique des entrepreneurs immigrants de la région. Enfin, analysée en lien avec la politique de régionalisation de l'immigration et celle de développement régional, la contribution de ces immigrants à la région est remarquable et touche plusieurs aspects, soit social, économique, culturel, démographique et politique.

Mots clés : Anthropologie, ethnologie, entrepreneuriat immigrant, intégration sociale et économique, région, milieu rural

Résumé en anglais

Immigration, integration and entrepreneurship are terms that are noticeably different depending on the context in which they are applied: urban, metropolitan or rural areas. While questioning the nature of these contextual differences, this work examines processes of social and economic integration of immigrant entrepreneurs in the region of Mont-Laurier, a small regional town surrounded by rural areas. I discuss certain general factors, such as the progressive regional settling, the common involvement of spouses and the complementarities of gender-based functions within the enterprise. Data analysis shows certain differences within the group of immigrant entrepreneurs linked to factors such as ethnic origin, gender, length of residence, and type of enterprise. These factors influence, among other things, the role of the family in the social and economic integration of immigrant entrepreneurs in the region. Finally, in line with the regionalisation policies for immigration and for regional development, I analyse the contribution of these immigrants to the region and show that it is quite remarkable and that it affects many aspects of life in the region: social, economic, cultural, demographic and political.

Key words : Anthropology, ethnology, immigrant entrepreneurship, social and economic integration, region, rural area

Table des matières

Résumé en français	iii
Résumé en anglais	iv
Table des matières	v
Liste des tableaux	ix
Liste des figures	x
Liste des abréviations	xi
Remerciements	xii
 Introduction	 1
 Objectifs de recherche	 3
 1. Cadre conceptuel	
1.1.1 Intégration : Origines du concept.....	5
1.1.2 Intégration : Définitions	
Complexité d'un concept.....	7
Diverses typologies des modes d'intégration.....	11
Facteurs influençant le processus d'intégration.....	13
1.1.3 Intégration : Mesures.....	15
1.1.4 Intégration : Particularité du concept appliqué aux entrepreneurs immigrants....	16
1.1.5 Intégration : Particularité du concept appliqué à la région.....	17
 1.2.1 Entrepreneuriat immigrant : Origines du concept.....	 20
1.2.2 Entrepreneuriat immigrant : Théories	
Les quatre principales théories.....	21
Waldinger : le modèle interactif.....	25
Cassarino : la théorie des réseaux et de l'action sociale.....	27
Pécoud : le cosmopolitisme.....	28
Light : la distinction des types des ressources.....	30

1.2.3	Distinction entre entrepreneuriat ethnique et entrepreneuriat immigrant.....	31
1.2.4	Entrepreneuriat immigrant : application du concept en contexte régional.....	31
1.3.1	Région : Évolution socioéconomique.....	33
1.3.2	Région : Éléments de définition.....	36
1.3.3	Région : Distinction ville et région / ruralité.....	38
1.3.4	Région : Immigration	
	Le milieu rural comme lieu d'immigration.....	39
	La politique de régionalisation de l'immigration.....	41
1.4.1	Identité : Définition.....	43
	Identité ethnique.....	46
1.4.2	Ressources et stratégies : Définition.....	47
	Réseaux sociaux et capital social.....	48
	Autres ressources.....	50
2.	La région de Mont-Laurier	51
2.1	Aperçu historique.....	52
2.2	Profil géographique et démographique.....	57
2.3	Profil socioéconomique.....	62
2.4	Profil migratoire.....	66
3.	Méthodologie	69
3.1	Le terrain d'étude.....	70
3.2	Source d'informations : entrevues et observation.....	71
	Entrevues.....	71
	Observation.....	72
3.3	Corpus des informateurs.....	72
	Profil socioéconomique du corpus : généralités.....	74
	Profil entrepreneurial du corpus : généralités.....	75

4. Analyse des convergences entre les entrepreneurs de l'étude.....	75
4.1 Convergences dans la trajectoire migratoire.....	76
Établissement au Québec.....	76
Établissement dans la région de Mont-Laurier.....	77
4.2 Convergences dans le profil socio-démographique.....	81
4.3 Convergences dans les modalités d'intégration sociale.....	84
4.3.1 Établissement dans la région.....	84
Ressources utilisées.....	85
Réceptivité de la région d'accueil.....	86
Rôle de l'entreprise dans l'intégration sociale.....	91
Rôle des enfants dans l'intégration sociale.....	92
4.3.2 Relations affectives et sociales.....	93
Relations affectives.....	95
Relations sociales.....	97
Relations avec co-ethniques de la région.....	99
Implication dans le milieu.....	100
4.3.3 Identité.....	103
Rapports au pays d'origine et au pays d'accueil.....	104
Changements identitaires et sentiments d'appartenance.....	108
Éducation des enfants et valeurs transmises.....	111
4.4 Convergences dans le profil entrepreneurial.....	113
4.5 Convergences dans les modalités d'intégration économique.....	118
Démarrage de l'entreprise.....	119
Roulement de l'entreprise.....	124
L'entrepreneuriat comme stratégie économique.....	128
 5. Facteurs influençant les différences entre les entrepreneurs de l'étude.....	 131
5.1 L'origine ethnique.....	131
5.2 Le type d'entreprise.....	137
5.3 La durée de séjour.....	140

5.4 Le genre.....	141
6. Apport de cette immigration dans la région.....	142
6.1 Apport économique.....	143
6.2 Apport social.....	145
6.3 Apport de cette immigration en lien avec la politique de régionalisation de l'immigration et celle du développement régional.....	147
7. Comparaison avec d'autres études sur l'entrepreneuriat immigrant au Québec.....	149
7.1 Comparaison avec d'autres études en région au Québec.....	150
7.2 Comparaison avec des études dans la région métropolitaine de Montréal.....	154
Conclusion.....	156
Bibliographie.....	164

Liste des tableaux

Tableau I : Population des municipalités de l'étude en 2006.....	70
Tableau II : Régions d'origine des répondants.....	73
Tableau III : Types d'entreprise des répondants.....	74

Liste des figures

Figure 1 : Carte de la région des Laurentides divisée en MRC.....	58
Figure 2 : Carte de la MRC d'Antoine-Labelle.....	59

Liste des abréviations

CLD : Centre local de développement

FRAQ : Fédération de la relève agricole du Québec

MAMR : Ministère des Affaires municipales et des Régions

MAPAQ : Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

MICC : Ministère de l'Immigration et des Communautés Culturelles

MRC : Municipalité régionale de comté

MRCI : Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration

SADC : Société d'aide au développement des collectivités

TNO : Territoire non organisé

UPA : Union des producteurs agricoles

Remerciements

Je tiens avant tout à remercier chaleureusement ma directrice de maîtrise, Deirdre Meintel, qui malgré un horaire chargé a toujours été présente pour moi. Ses conseils et commentaires judicieux furent une aide précieuse, de l'élaboration de mon projet de recherche à sa touche finale. Je souhaite également remercier le CEETUM et le département d'anthropologie de l'Université de Montréal pour leur soutien financier qui m'a permis de me concentrer sur ma recherche en me déchargeant durant ma rédaction de préoccupations pécuniaires.

Je veux également témoigner ma gratitude envers tous les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier qui ont si gentiment accepté de me donner un peu de leur temps afin que je puisse recueillir les informations nécessaires à la rédaction de ce mémoire. Votre ouverture et votre générosité spontanées m'ont enchantée!

Je suis aussi reconnaissante envers ma famille qui fut un support incomparable. En premier lieu, mes parents qui m'ont encouragée et qui, par leur confiance et leur amour, m'ont apporté l'énergie nécessaire à poursuivre même dans les étapes les moins motivantes. Également mon conjoint, François, et son adorable garçon, Félix, qui tous deux ont su me réconforter dans le doute et me détendre dans la surcharge ainsi que Stéphane, le fidèle ami de François, qui patiemment est venu à bout de mes petits problèmes de mise en page. Enfin, mes sœurs, Lyne, Marie-Ève et Isabelle, mes merveilleuses tantes et bien sûr ma tendre mamie Nantel qui toutes m'ont encouragée sans relâche. Ce mémoire, je le dois à mon travail et à ma discipline, mais je le dois également à vous tous, à vos conseils, à vos attentions, à vos sourires et surtout à votre amour.

Introduction

Avec l'immigration croissante et surtout de plus en plus diversifiée au Québec, les études sur l'intégration des immigrants se sont multipliées. Cette immigration se concentrant très largement dans la région montréalaise, ces dernières se penchent principalement sur les immigrants en contexte métropolitain. (Simard 1995) Bien que peu nombreuses, quelques unes se sont penchées sur le groupe spécifique des entrepreneurs immigrants, mais encore une fois, hormis une étude de Thérasme et Paré (2004) sur les entrepreneurs immigrants de la région de Sherbrooke et une de Simard (1994) sur les exploitants agricoles immigrants de trois régions centrales, toutes se situent dans la région de Montréal. Ces recherches permettent d'éclairer le phénomène de l'entrepreneuriat immigrant en contexte urbain au Québec, mais laissent dans l'ombre son pendant régional qui, bien que nettement moindre dans son ampleur, recèle une originalité intéressante permettant une meilleure compréhension de l'entrepreneuriat immigrant, entre autres, de l'influence du milieu sur celui-ci.

Autant au niveau de l'intégration que de l'entrepreneuriat immigrant, le contexte, c'est-à-dire le milieu environnant, qu'il soit urbain et métropolitain ou rural et régional, a une influence déterminante sur leurs formes et leurs modalités. Ainsi, l'étude de l'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants dans la région de Mont-Laurier, où se côtoient petite ville régionale et villages ruraux, doit tenir compte de la dynamique locale, très différente de celle de Montréal, pour comprendre la spécificité de ce groupe immigrant et de son processus d'établissement. En effet, l'absence de « communautés » ethniques, la très faible présence d'immigrants, surtout ceux issus de minorités visibles, le contexte historique et la situation socioéconomique de la région de Mont-Laurier influencent le processus d'intégration de ces immigrants entrepreneurs.

En raison de cette influence du milieu, il est nécessaire de déterminer la spécificité du monde régional et rural en général et de la région de Mont-Laurier en particulier pour comprendre le processus d'intégration socioéconomique des entrepreneurs

immigrants dans la région et les stratégies utilisées par ceux-ci pour s'établir dans ce milieu et parvenir à y créer et y maintenir une entreprise. C'est pourquoi le premier chapitre de ce mémoire sera consacré à l'élaboration théorique des concepts d'intégration et d'entrepreneuriat immigrant, d'abord dans leur généralité afin de poser les assises permettant ensuite de déterminer leur spécificité relative au contexte régional et rural. De plus, les deux concepts, intégration et entrepreneuriat immigrant, seront également mis en relation et ce dans le but de faire ressortir les particularités du processus d'intégration, surtout économique, dans le cas des entrepreneurs immigrants. En effet, au niveau du processus d'intégration économique, il existe, comme nous le verrons plus loin, des différences importantes selon qu'on est employé ou entrepreneur. Les termes de région et de ruralité seront également définis afin d'exposer à la fois l'hétérogénéité du monde dit régional et sa spécificité par rapport au monde urbain. Cette spécificité, liée principalement au rapport à l'espace, touche autant les rapports sociaux et la façon dont se pose le « nous », l'identité, en région que le mode d'aménagement du territoire et la taille des activités de production et de services. Le milieu rural sera également questionné par rapport à l'immigration et la politique de régionalisation de l'immigration qui a comme objectifs principaux une meilleure distribution de l'immigration dans l'espace provincial et un apport de celle-ci au développement régional. Enfin, puisque l'objet de cette recherche porte sur le processus d'intégration socioéconomique, d'autres concepts reliés à celui-ci seront brièvement définis tels que les concepts d'identité, de ressource et de stratégie.

Par la suite, dans le deuxième chapitre, la région de Mont-Laurier sera présentée en détail afin de bien cerner le milieu dans lequel évolue ce groupe d'entrepreneurs immigrants. Cette présentation de la région couvrira d'abord les grandes lignes historiques, qui permettent de comprendre la situation actuelle de la région et de placer cette dernière dans l'histoire plus générale du Québec, puis les principaux traits géographiques, démographiques et socioéconomiques qui dessinent le portrait de la région et enfin le profil migratoire dans lequel est inclus le groupe à l'étude. Un troisième chapitre décrira la méthodologie utilisée soit le processus de sélection

des répondants, l'entrevue, l'observation, la participation et le mode d'analyse des données ainsi que le portrait général du groupe à l'étude, c'est-à-dire les grandes lignes de son profil socio-démographique et entrepreneurial.

Pour sa part, le quatrième chapitre, qui constitue une large partie de ce mémoire, sera consacré à l'analyse proprement dite des données de l'étude. Cette analyse portera sur les convergences dans le processus d'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants de l'étude. Afin de bien cibler les éléments en jeu, les deux composantes seront traitées séparément soit l'intégration sociale et l'intégration économique. De plus, préalablement à l'analyse du processus d'intégration, une première partie de ce chapitre se penchera sur la trajectoire migratoire de ces entrepreneurs immigrants, ceci dans le but de déterminer son influence sur le processus d'établissement. À la suite de la présentation des convergences suivra, dans le cinquième chapitre, celle des divergences dans le processus d'intégration socioéconomique. L'analyse de ces dernières sera faite par le biais de certains facteurs qui se sont avérés influents sur le processus d'intégration socioéconomique soit l'origine ethnique, le type d'entreprise, le genre et la durée de résidence dans la région et au Québec. Enfin, les deux dernières sections de ce mémoire, soit le sixième et le septième chapitres, seront consacrées respectivement à l'apport général de cette immigration dans la région et à une comparaison de cette étude dans la région de Mont-Laurier avec d'autres études semblables effectuées ailleurs au Québec afin de confronter les résultats obtenus permettant ainsi une connaissance plus fine de ce qui est commun et spécifique à chacun des milieux étudiés.

Objectifs de recherche

S'inscrivant dans la problématique de l'intégration des immigrants en région, cette étude sur les entrepreneurs immigrants dans la région de Mont-Laurier cherche d'abord à savoir s'il existe des différences significatives dans le processus d'intégration socioéconomique de ces entrepreneurs. De façon plus précise, elle cherche à déterminer, dans les chapitres quatre et cinq, quelles sont les modalités

d'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants dans la région et si celles-ci sont influencées par des facteurs tels que l'origine ethnique, le genre, la durée de résidence dans la région et au Québec et le type d'entreprise. Par modalités d'intégration, nous entendons stratégies utilisées, autant au niveau de l'intégration sociale dans la région qu'au niveau de la création et du roulement de l'entreprise. Ces stratégies renvoient à des ressources, à la fois personnelles, familiales, sociales et institutionnelles et à des réseaux formels et informels, tous potentiellement mis à contribution pour venir à bout des difficultés rencontrées dans le processus d'établissement. L'intégration sociale sera principalement abordée sous l'angle des réseaux sociaux, des liens socio-affectifs significatifs, des sentiments d'appartenance et de l'implication dans le milieu. Dans un souci de précision et d'une meilleure compréhension du processus d'intégration sociale, cette partie questionnera également l'aspect culturel de l'intégration à travers une analyse des stratégies et changements identitaires dans la migration. Pour ce qui est de l'intégration économique, celle-ci sera évidemment axée sur l'entreprise soit son démarrage et son roulement. En plus de chercher à connaître les motivations qui poussent à la création de leur entreprise, cette étude tentera de mettre en lumière les stratégies et les ressources utilisées par les entrepreneurs concernant l'entreprise.

Pour tenter une explication de la réussite de ces entrepreneurs en région et des différences qui apparaissent entre eux au niveau de leur intégration sociale et économique, il est nécessaire de bien connaître les caractéristiques du groupe. Ainsi, un objectif secondaire de cette recherche est de déterminer quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs immigrants interrogés, c'est-à-dire leur profil socio-démographique et entrepreneurial ainsi que leur trajectoire migratoire. Ces caractéristiques seront présentées au cours des chapitres trois et quatre.

Par ailleurs, bien que ces immigrants se sont pour la plupart établis dans la région avant l'adoption par la région des Laurentides d'une politique de régionalisation de l'immigration, il est intéressant, afin d'interroger la pertinence d'un des buts de cette politique soit la contribution immigrante au développement régional, de se

pencher sur l'apport de ce groupe d'immigrants à la région. Ainsi un autre objectif secondaire de ce mémoire concerne l'apport de cette immigration à la région de Mont-Laurier. Cet apport est analysé, dans le chapitre six, dans toutes ses dimensions, c'est-à-dire autant au niveau culturel, démographique, social et politique qu'au niveau économique, puisqu'il déborde largement ce dernier aspect, entre autres, par la présence d'enfants et l'implication sociale qui contribuent à la revitalisation du milieu.

Enfin, un dernier objectif secondaire sera également poursuivi. Il consiste à déterminer les principales différences entre le contexte urbain et le contexte régional et rural en ce qui a trait à l'intégration, l'immigration et l'entrepreneuriat immigrant. Deux approches seront utilisées à cette fin. D'abord, une approche théorique, au cours du chapitre un, qui tentera de rendre saillants les éléments distincts des deux milieux de vie. Et puis, dans le chapitre sept, une deuxième approche, cette fois comparative, qui confrontera les résultats des différentes études faites sur les entrepreneurs immigrants au Québec et qui, par cette comparaison, cherchera, tout comme la première, à éclairer la particularité de chacun des contextes. De plus, cette deuxième approche permettra également de mettre en perspective la spécificité propre de la région de Mont-Laurier, spécificité qui détermine en partie l'intégration socioéconomique des immigrants entrepreneurs qui l'ont choisi comme lieu de vie.

1. Cadre conceptuel

1.1.1 Intégration : Origines du concept

Ce fut Émile Durkheim qui le premier, par sa tentative d'explication de la société et de l'ordre social, élaborait une théorie de l'intégration. (Fortin 2000, Barou 1993, Bonte et Izard 1991) Opposant la conscience collective à la conscience individuelle, ce dernier faisait une distinction entre société traditionnelle et ethnique, à forte conscience collective, basée sur une solidarité mécanique où « le lien social se constitue à partir de rapports de proximité qui sont de type familial ou se réfèrent toujours à des relations s'inspirant des structures de parenté »

(Barou 1993 :170) et société industrielle et nationale, à forte conscience individuelle, basée sur une solidarité organique où ce qui lie les individus n'est plus le partage d'éléments communs mais plutôt l'interdépendance par des éléments complémentaires. Selon lui, ce qui empêche l'atomisation dans une société moderne caractérisée par la division du travail et la montée de la conscience individuelle, c'est la nécessaire complémentarité entre les individus et l'efficacité des nouveaux liens sociaux construits par le biais des institutions, principalement l'école. (Barou 1993) Sans définir clairement son concept d'intégration, Durkheim associe à chacune des formes de conscience collective et de cohésion sociale un niveau d'intégration différent. (Fortin 2000) Alors que la société à solidarité mécanique est plus exclusive et exige une affiliation quasi naturelle au groupe, la société à solidarité organique reliant les individus permet une intégration plus démocratique. Cette dernière forme de société faciliterait entre autres « l'assimilation » des immigrants. Pour l'époque, le concept d'assimilation s'avère donc progressiste. En effet,

toute personne, quelles que soient ses origines, peut espérer s'assimiler à une nation-société fondée sur les rapports contractuels entre les individus pour peu que lui soient transmises les normes de fonctionnement de cette société par le biais des divers appareils éducatifs qui se sont développés en son sein. (Barou 1993 : 170)

Selon Durkheim, témoin des changements sociaux propres à son époque comme la montée de l'individualisme, l'assimilation est nécessaire afin d'éviter l'anomie sociale. Celle-ci n'est cependant pas naturelle et est le produit du travail de la société sur les individus.

Concernant plus spécifiquement l'intégration des immigrants, ce sont les travaux de l'École de Chicago dans les années 1920 qui figurent parmi les plus anciennes théories sur la question. Partant d'une conception linéaire de l'intégration dont les deux pôles sont l'exclusion et l'assimilation, cette position se base sur une vision ascendante de l'immigration où les immigrants s'assimilent à la culture dominante. Fortin (2000) mentionne le glissement de sens du concept d'assimilation entre les années 1920 et 1950. En effet, alors qu'au départ le processus, basé sur un modèle

dynamique, se réfère à une refonte culturelle qui concerne la société entière, c'est-à-dire l'incorporation plutôt que l'effacement des éléments immigrants à la culture du pays d'accueil, celui-ci devient dans les années 50, clairement un processus d'*Anglo-conformity* duquel est disparu l'aspect relationnel. (Bonneau et Tremblay 1993)

Ce modèle qui posait l'assimilation à la culture dominante comme un processus inévitable sera par la suite remis en question par la persistance de certaines distinctions entre les groupes. Le corollaire de cette constatation est l'égale remise en question de la position voulant que seule l'assimilation complète des immigrants permette l'élaboration d'un espace commun de vie. En effet, l'accumulation d'exemples contemporains d'espaces communs dans lesquels plusieurs types d'appartenance coexistent et se croisent oblige à revoir le concept d'intégration et à y intégrer une complexité analytique beaucoup plus grande où les possibilités sont multiples. (Fortin 2000)

1.1.2 Intégration : Définitions

Complexité d'un concept

Rapportant les idées de De Rudder, Fortin souligne avec pertinence que le concept d'intégration recèle une ambiguïté conceptuelle, puisqu'il fait référence à la fois à un processus et à un état d'être, un état de « cohésion ». (2000 : 1-5) Pour sa part, Schnapper (1994, 1991) soutient que cette ambiguïté conceptuelle est triple. En effet, référant à la fois à un processus et à un état d'être, le terme désigne également autant l'intégration *de* la société que l'intégration *à* la société, c'est-à-dire l'état caractéristique de l'ensemble de la société et le rapport d'un groupe ou d'un individu à l'ensemble plus large qu'est la société, en plus de poser « le problème du rapport entre un sens purement quantitatif (le nombre des relations qui s'établissent entre les individus à l'intérieur d'un groupe) et la normativité ». (1991 : 96) Reprenant les idées de Lévi-Strauss, Schnapper (1994, 1991) ajoute qu'on doit utiliser le concept d'intégration non pas en tant que concept opératoire, mais plutôt en tant que « concept horizon », c'est-à-dire un terme qui aide à représenter la

réalité sans pour autant avoir d'existence réelle. Par ailleurs, ce concept s'avère multidimensionnel concernant autant la sphère culturelle que sociale, politique et économique. En effet, « l'intégration n'est pas seulement un processus qui évolue dans le temps, qui touche le travail, l'école ou l'apprentissage de la langue mais c'est aussi tout ce qui est en relation avec la confrontation des valeurs, des façons de faire, des traits culturels entre l'immigrant et la communauté d'accueil, entre la communauté ethnique et la société d'accueil. » (Alonso 1998 : 30)

La réalité contemporaine, avec ses mouvements de populations, ses réseaux transnationaux et ses recompositions identitaires, qui affaiblit la pertinence de la dichotomie centre – périphérie, rend encore plus complexe la saisie du processus d'intégration. Il est donc nécessaire de tenir compte du contexte global dans lequel s'inscrivent les processus migratoires des migrants, puisque, dans une logique transnationaliste, ceux-ci reposent de plus en plus sur des liens maintenus avec le pays d'origine et des liens entretenus à travers le reste du monde. C'est en raison de la montée de ces formes migratoires binationales et transnationales que l'analyse des réseaux sociaux devient de plus en plus pertinente à l'étude de l'intégration des immigrants. De la même manière, la notion même d'intégration doit être prise de façon plus fluide et doit laisser place à plusieurs modes et schémas d'intégration possibles. En effet, comme le souligne Fortin (2000 : 17-18) bien que l'aspect linéaire du processus d'intégration soit plutôt abandonné par les chercheurs, l'acculturation est encore souvent vue, dans une logique normative, comme une finalité. Enfin, Lapeyronnie (Billon 1999) clamant la fin des sociétés nationales remet en question le schéma classique d'intégration par une dualisation économique croissante créant de plus en plus d'exclusion, « une fragmentation culturelle qui, alliée à l'individualisme, entraîne une diversification des comportements et des normes, pouvant provoquer le développement d'identifications et de différenciations particulières (notamment ethniques et religieuses) qui deviennent plus prégnantes que l'identité nationale » (p.14) et un affaiblissement des institutions telles que l'école, la famille et la religion.

L'intégration est un processus relationnel qui implique à la fois l'immigrant et la communauté d'accueil. (Blain 2005, Dumont 2000, Alonso 1998, Schnapper 1991) Toutefois cet aspect relationnel et l'importance du contexte d'accueil sont souvent occultés plaçant l'entière responsabilité de l'intégration sur les immigrants. (Fortin 2000) Ce sont pourtant deux éléments déterminants dans le processus d'intégration des immigrants puisqu'ils renvoient nécessairement aux conditions d'accueil et à l'inégalité des rapports entre le groupe majoritaire et le ou les groupes minoritaires, inégalité des rapports qui permet trop souvent la définition par la seule majorité du « moule » à intégrer. (Fortin 2000, Bonneau et Tremblay 1993) Ceci dit, bien que le processus d'intégration en tant que dynamique relationnelle ne concerne pas seulement l'immigrant même, ce dernier reste un acteur central. En effet, l'immigrant fait partie de réseaux sociaux et possède différentes ressources qu'il utilisera de façons diverses selon une logique stratégique qui est liée à la fois à la trajectoire migratoire, au contexte d'accueil et aux caractéristiques et à la subjectivité du migrant. Enfin, le fait que le processus d'intégration soit relationnel implique que « les immigrants et les membres de la société d'accueil s'influencent mutuellement et donc se transforment avec le temps. » (Piché 2004 : 161) « Insertion et acculturation sont alors reliées au travers des processus de transformation qui traversent les parcours migratoires individuels, familiaux, collectifs tout autant que les sociétés. » (Vatz-Laaroussi 2001 : 179)

L'intégration est donc un processus complexe et multidimensionnel qui évolue dans le temps et qui s'inscrit dans une dynamique relationnelle en partie déterminée par les différents niveaux contextuels (global, nationaux et locaux) et leur imbrication. Mais de quel processus s'agit-il exactement? Alors que certains auteurs voient encore l'intégration réussie comme l'assimilation de l'immigrant qui a perdu ses éléments spécifiques propres au profit de la culture d'accueil, de plus en plus celle-ci est vue dans une perspective plus large qui implique l'adhésion de l'immigrant à certains éléments communs au pays d'accueil, mais également la rétention de certains traits spécifiques. De ce point de vue, l'intégration ne pose pas comme nécessaire l'abandon total des identités propres aux différents groupes

d'immigrants, bien que ces identités seront recomposées par le processus migratoire. En fait, « l'intégration implique la possibilité pour les immigrants et les minorités de participer pleinement à tous les aspects de la société, que ce soit au niveau social, économique ou politique. » (Piché 2004 : 163) Ainsi l'aspect culturel de l'intégration n'est pas forcément la finalité du processus d'intégration. Cette intégration culturelle est possible, mais elle n'est pas nécessaire à l'intégration à la société d'accueil, car un individu peut être intégré à cette dernière, participer à ses instances sociales, politiques et économiques, avoir un sentiment d'appartenance à cette société sans pour autant abandonner son identité culturelle ou du moins tous ses aspects. Enfin, si intégration culturelle il y a, c'est souvent après les autres aspects de l'intégration et concerne plus souvent les générations subséquentes à l'immigration que la génération immigrante. Comme nous le verrons au chapitre quatre, les résultats de la présente étude confirment l'approfondissement de cet aspect de l'intégration par la deuxième génération.

Enfin, il est pertinent de dire un mot sur la distinction entre les termes insertion et intégration. Certains auteurs tels que Vatz-Laaroussi (2001) préfère l'usage du mot insertion, car selon elle, il « permet d'éviter les polémiques autour de l'intégration, dont un effet pervers serait d'amener à un nivellement des immigrants sur un continuum allant des moins intégrés (ou moins intégrables) aux « vrais intégrés » (ou bons immigrants). » (p.178) Il est vrai que le terme intégration est historiquement plus lié à celui d'assimilation et peut donner l'impression que le tout auquel s'ajoute une partie est lui totalement intégré. (Barou 1993) Ceci dit, les deux termes sont en général utilisés de façon interchangeable et les ambiguïtés possibles sur le terme intégration étant relevées, ce travail utilise le terme intégration, car étymologiquement ce dernier a le mérite de faire explicitement référence à un système en interaction, à un espace commun. En effet, comme le mentionne Schnapper :

(...) Une pierre est « insérée », elle reste elle-même, elle n'entre pas en relation avec son milieu. Il me semble que le terme intégration (...) a l'avantage de rappeler qu'il existe des relations réciproques. Il porte l'idée,

essentielle pour comprendre la vie sociale, des échanges entre les personnes, même s'ils sont inégaux. (1997 : 63-64)

Diverses typologies des modes d'intégration

Comme le rapportent Fortin et Renaud (2004), Taboada-Leonetti, s'opposant à un modèle linéaire de l'intégration¹, présente un processus d'intégration à modalités diverses qui touche les sphères économique, sociale et symbolique. Ces sphères renvoient à des ressources différentes soit respectivement des ressources matérielles, relationnelles et identitaires qui, selon leur abondance et leur articulation, influenceront le processus d'intégration. (Fortin 2000) De plus, le processus d'intégration s'inscrit dans une dynamique relationnelle imbriquant plusieurs niveaux d'échange soit individuel, collectif et sociétal. Toujours selon Taboada-Leonetti, l'intégration sociale renvoie aux réseaux sociaux et au capital social, alors que l'intégration symbolique désigne une reconnaissance sociale et identitaire du migrant de la part du milieu et un sentiment d'appartenance à celui-ci. (Fortin 2002) Ainsi, Taboada-Leonetti n'inscrit pas l'assimilation comme finalité et présente les différents acteurs, migrants et non migrants, comme faisant partie d'un tout auquel chacun apporte sa contribution. (Fortin 2000) Il en est de même pour Portes qui propose « un modèle d'intégration qui tient compte des différentes structures sociales dans lesquelles peuvent s'insérer les immigrants. » (Fortin 2000 : 22) Ce modèle se réfère à différents modes d'intégration qui sont le résultat de l'articulation des politiques nationales d'accueil aux immigrants, des valeurs et des préjugés de la société d'accueil et des caractéristiques des immigrants.

Pour sa part, Berry (2000) considère l'intégration comme un élément constitutif d'un processus plus global, celui de l'acculturation, c'est-à-dire un ensemble de changements culturels résultant des contacts continus et directs entre deux groupes culturels. Il élabore un modèle qui est « structuré autour de positionnements croisés par rapport à la nécessité du contact avec la société d'insertion ou de la préservation de sa culture d'origine » (Kanouté 2002 :176) et propose quatre modes

d'acculturation possibles; l'intégration, l'assimilation, la séparation/ségrégation et la marginalisation. Selon lui, l'intégration survient quand il y a relation avec la nouvelle société et maintien partiel de l'identité culturelle. L'assimilation se rapporte aux cas où l'individu ou le groupe abandonne son identité culturelle au profit de celle de la communauté dominante et est en relation avec cette dernière. La séparation concerne les cas où l'individu ou le groupe maintient son identité culturelle et évite par choix les relations avec la nouvelle société alors que la ségrégation survient lorsque c'est le groupe dominant qui empêche l'établissement de relations et qui oblige au maintien des distinctions culturelles. Enfin la marginalisation désigne les cas où il y a, à la fois, peu de relations et perte de son identité culturelle. L'intégration, selon Berry, est donc l'un des modes d'acculturation possibles et nécessite une attitude ouverte de la part de la société d'accueil et une valorisation de la diversité. En effet, les groupes minoritaires n'ont pas une totale liberté de choix entre ces différents modes et sont souvent, de façon relative, contraints vers l'un ou l'autre selon le contexte d'accueil. Bourhis *et al.* (1997) ajoutent à ces quatre modes celui de l'individualisme². Ce dernier prend forme lorsque les personnes se distancient à la fois de leur culture d'origine et de la culture d'accueil par le choix qu'elles font de se définir avant tout en tant qu'individu plutôt que par rapport à des groupes sans pourtant renier les identités issues de ces groupes. Nous verrons au cours du quatrième chapitre que ce mode d'acculturation s'avère pertinent pour décrire le processus identitaire de certains répondants de l'étude qui tendent à se définir avant tout en tant qu'individu « citoyen du monde » plutôt qu'en tant qu'individu membre d'un groupe ethnique ou autre.

Ce dernier mode d'acculturation est donc très intéressant pour comprendre les processus d'intégration dans la réalité contemporaine, car il semble être de plus en plus utilisé par les individus pour échapper aux contraintes des identités trop

¹ Voir par exemple son article « Citoyenneté, nationalité et stratégies d'appartenance » dans *Pluralité des cultures et dynamiques identitaires*, Costa-Lascoux, Hily et Vermès (2000), Paris, l'Harmattan, p.95 à 120

limitatives qui ne tiennent pas compte de la fluidité et de la complexité des identités contemporaines. Ainsi dans le tableau de Berry, l'individualisme et l'intégration partageraient la même case, puisque tout comme l'intégration, l'individualisme permet à la fois des relations avec la société d'accueil et le maintien, bien que recomposée de façon personnelle, d'une identité culturelle. La différence principale entre ces deux modes réside dans la priorité donnée soit à l'identité collective ou à l'identité individuelle. Lorsque celle-ci est donnée à l'identité individuelle, elle permet à l'individu d'agencer avec plus de fluidité les différents référents identitaires significatifs pour lui et de construire lui-même la logique cohésive de ce complexe identitaire. Toutefois, tout en reconnaissant une certaine autonomie à l'individu, il ne faut pas occulter les structures sociales qui l'orientent également.

Facteurs influençant le processus d'intégration

Plusieurs facteurs influencent le processus d'intégration. Ceux-ci peuvent être classés en trois catégories. D'abord, les facteurs liés au contexte mondial qui affectent à la fois la société d'origine et la société d'accueil et qui influencent les conditions de départ et les politiques d'immigration et d'intégration. Ensuite, les facteurs liés au contexte national du pays de départ et du pays d'accueil, ceux-ci concernent entre autres le niveau de développement du pays de départ, la situation socioéconomique du pays d'accueil et ses politiques d'immigration, les caractéristiques et conditions pré-migratoires (ex. éducation) et post-migratoires (ex. catégorie d'immigrant) et les réseaux sociaux qui jouent un rôle dans l'intégration. (Piché et Bélanger 1995) Enfin, le facteur durée de résidence est déterminant, puisque l'intégration est un processus qui évolue dans le temps. (Dumont 2000, Piché et Renaud 2002) Selon Renaud, Piché et Godin (2003), le temps est « probablement un des facteurs les plus déterminants à moyen et à long terme et qui se répercute sur les diverses composantes de l'intégration (...) » (p. 167)

² Voir également à ce sujet l'article de Kanouté (2002) sur les profils d'acculturation des élèves issus de l'immigration récente à Montréal.

Plus précisément, en ce qui concerne le Québec, Tremblay (1993) rappelle l'importance du contexte québécois (les crises économiques, l'insécurité constitutionnelle, la surdétermination par la question nationale, l'enjeu linguistique) dans le processus d'intégration des immigrants au Québec. « C'est dire qu'au nombre des facteurs influençant les modalités du contact entre les immigrants et le groupe majoritaire, on doit inclure la forme prise par l'État et l'orientation qu'il donne à ses politiques. ». (p.39) Il ajoute, à l'instar de Fortin (2000), qu'un autre facteur important est l'existence de rapports inégaux entre le ou les groupe(s) minoritaire(s) et le ou les groupe(s) majoritaire(s). Ces rapports inégaux ne se situent pas seulement au niveau des dimensions « structurelles », mais également au niveau symbolique et identitaire.

De façon plus ciblée, Fortin et Renaud (2004) soulignent l'importance de « la création d'un réseau de relations sociales et organisationnelles » (p.37) dans le processus d'intégration. Fortin mentionne également que l'étude des processus d'établissement par le biais des réseaux sociaux « permet de situer ces processus hors frontières. » (Fortin 2000 : 26) Pour sa part, Blain (2005) fait remarquer l'importance accordée, par les politiques d'intégration, à l'aspect économique de l'intégration. Elle explique cette importance par le fait que notre société accorde une valeur primordiale au travail, mais aussi par le fait que les différentes sphères de la vie étant interdépendantes, l'intégration économique peut aussi favoriser les autres composantes de l'intégration par l'extension des réseaux ou par l'amélioration de ses capacités à s'investir socialement. Par ailleurs, Piché, Renaud et Gingras (1999), selon les résultats de l'étude longitudinale de dix ans sur « l'Établissement des Nouveaux Immigrants » au Québec, soulignent le fait que l'origine nationale influence l'intégration économique. « Certains groupes, en particulier les « minorités visibles », auraient plus de difficultés que les autres à obtenir un emploi et un revenu en concordance avec leurs qualifications. » (Piché et Renaud 2002 : 148) Dans ce présent travail, les réseaux sociaux, la durée de résidence et l'origine ethnique seront analysés ainsi que d'autres éléments

susceptibles d'influencer le processus d'intégration des immigrants entrepreneurs de la région de Mont-Laurier.

1.1.3 Intégration : Mesures

Afin de mesurer l'intégration à l'aide d'indicateurs, il est nécessaire de la diviser en différentes composantes. Toutefois, tout en ayant le mérite de mettre à jour la diversité des processus, cette déconstruction analytique risque de présenter les processus d'intégration comme indépendants les uns des autres et d'occulter leur imbrication. (Billion 1999) Cependant, bien que cette division comporte des désavantages, elle reste la meilleure façon d'aborder les différents éléments en jeu. Par ailleurs, l'utilisation d'indicateurs pour mesurer l'intégration n'est également pas sans ambiguïté. En effet, se référant à Costa-Lascoux, Fortin souligne le fait que « l'interprétation dépend toujours des valeurs attachées aux indices de références. En cela, les indicateurs ne peuvent « mesurer l'intégration » parce qu'ils ne mesurent, en fait, que des manifestations sociales aux sens les plus divers (...) ». (2000 : 5)

Piché distingue les mesures objectives de l'intégration, qui renvoient à la performance et la participation, et celles subjectives, qui concernent les perceptions et les sentiments. (Fortin 2000) De plus, Piché et Renaud (2002) remarquent que si la mesure de l'intégration économique par des indicateurs précis est relativement simple, celle de l'intégration sociale et culturelle, plus subjective, présente plus de difficulté. Ces auteurs ajoutent que le problème majeur reste la norme de réussite. En effet, sur quels critères peut-on considérer comme réussie ou non une intégration? Encore une fois, la réussite est beaucoup plus facile à définir pour l'intégration économique que pour l'intégration sociale et culturelle³. En effet, certains mesurent, comme Berry, le niveau d'intégration sociale et culturelle « selon le degré d'implication dans les réseaux de la société d'accueil et / ou

³ Ceci dit Blain (2005) fait remarquer que la réussite de l'intégration économique est également difficile à mesurer, puisqu'une part de celle-ci est subjective. En effet, les individus peuvent vivre une déqualification professionnelle ou une baisse de salaire par rapport à leur emploi dans leur pays

d'origine et selon l'adhésion aux valeurs des deux cultures ». (Vatz-Laaroussi 2001 : 178) Toutefois, alors que ces composantes de l'intégration relèvent particulièrement d'éléments subjectifs, est-ce juste de mesurer l'intégration par un élément objectif soit le niveau d'implication? Et comment mesurer les valeurs, la norme culturelle ou sociale? (Piché 2004) L'étude des réseaux et des stratégies identitaires permet mieux d'appréhender ces composantes de l'intégration, mais il demeure néanmoins que l'étude de l'intégration sociale et culturelle est avant tout de nature qualitative et interprétative.

1.1.4 Intégration : Particularité du concept appliqué aux entrepreneurs immigrants

Le processus d'intégration sociale reste sensiblement le même qu'il s'agisse d'immigrants employés ou entrepreneurs. Cependant, celui de l'intégration économique comporte des différences non négligeables qu'il importe de souligner. En effet, alors que dans le cas des immigrants employés, les indicateurs concernent avant tout le revenu, le chômage et le type d'emploi, dans le cas des immigrants entrepreneurs, il s'agit surtout de savoir si l'entrepreneuriat est une volonté ou un moyen alternatif pour contrer les difficultés rencontrées sur le marché du travail. De plus, les ressources et les stratégies utilisées dans la recherche d'emploi et dans la création d'une entreprise ne sont pas toujours les mêmes, entre autres les informations recherchées et l'importance du capital. Cependant dans un cas comme dans l'autre, il est essentiel de tenir compte de l'aspect subjectif de la réussite professionnelle. (Blain 2005) En effet, dans le cas de l'entrepreneuriat, un entrepreneur peut diminuer la taille de son entreprise ou éliminer un service offert dans le but d'avoir une meilleure qualité de vie personnelle ou familiale et considérer que cette réduction est une réussite dans une perspective plus globale.

d'origine et être malgré tout satisfaits de leur emploi pour d'autres raisons, par exemple la qualité de l'environnement de travail.

1.1.5 Intégration : Particularité du concept appliqué à la région

Les processus d'intégration varient selon les contextes d'intégration. Ainsi, l'établissement en milieu urbain et en milieu régional comporte des différences importantes. Une première différence est celle de l'absence ou de la très faible présence de groupes ethniques en région⁴. Cette constatation ne nie pas qu'il existe aussi en région une certaine diversité ethnique, mais comme le note Simard (2003), certaines réalités telles que la concentration ethnique et la forte diversité culturelle, religieuse et linguistique sont propres à Montréal. Ces différences entre métropole et régions influencent les pratiques et les stratégies des immigrants. En effet, l'absence de groupes ethniques est déterminante, car elle oblige à un contact direct et intense avec le groupe majoritaire.

De plus, cette absence (ou très faible présence) de groupes ethniques en région change le lieu de la différence qui tend à devenir plutôt un clivage immigrants / étrangers et locaux. Cette différence se traduit par un glissement de « communauté » ethnique à « communauté » immigrante. (Tremblay, Alonso et Verschelden 1997) Cette particularité du rapport social en région se remarque également, comme nous le verrons plus loin dans la présente étude, par le fait que les Québécois venus d'autres régions partagent aussi cette étiquette d'étranger bien que dans une moindre mesure. Ainsi, bien que l'origine ethnique joue un rôle dans les rapports sociaux en région, l'identité immigrante ou étrangère, dans un milieu où l'identité et le territoire sont fortement liés, se révèle plus significative. Ceci dit, la variable minorité visible ou non visible est retenue par les chercheurs sur l'immigration en milieu régional, car elle est susceptible d'influencer le rapport entre la collectivité d'accueil et l'immigrant. De plus, dans un milieu où la quasi totalité de la population est québécoise « de souche », la différence audible est également significative même chez les immigrants francophones. (Alonso 1998) Ainsi, si les Européens de l'Ouest francophones bénéficient du partage de la langue

⁴ Plusieurs auteurs utilisent plutôt le terme communauté, celui-ci n'est cependant pas approprié puisqu'il sous-entend nécessairement une reconnaissance et des liens entre ses membres, ce qui n'est pas toujours le cas. Ainsi, le terme groupe ethnique paraît plus adéquat, puisqu'il permet, mais sans rendre nécessaires, une reconnaissance et des relations intergroupes.

française, en plus d'être issus de pays occidentaux perçus comme étant culturellement proches du Québec, l'accent clairement audible de ces derniers reste néanmoins, pour les gens de la région, un marqueur de différence important.

Par ailleurs, Tremblay, Alonso et Verschelden (1997) soutiennent que, sans doute en raison de l'absence de groupes ethniques, les immigrants en région ont en général des rapports très harmonieux et soutenus avec la population « de souche », mais que cette réalité crée en contrepartie des difficultés plus grandes lors des premières années d'établissement, car l'immigrant doit compter avant tout sur lui-même pour faire sa place⁵. Autrement dit, en l'absence du groupe ethnique et des services offerts à celui-ci, l'action individuelle et les réseaux d'amis se révèlent particulièrement cruciaux. De plus, selon Simard l'absence du groupe ethnique incite davantage l'immigrant à s'appuyer sur des institutions et des ressources locales. Elle ajoute que le milieu rural, par certaines de ces caractéristiques, favorise sans doute également ce recours aux ressources locales.

la ruralité, marquée notamment par des relations personnalisées, l'esprit communautaire, l'entraide, la solidarité et la valorisation de la participation à la vie de la collectivité, a certainement une influence quant à ce choix de stratégies d'insertion locale par les immigrants. (1997 : 164)

Elle souligne également le fait que la plupart des immigrants en région présentent des caractéristiques favorables et que

ces atouts encouragent certainement les familles immigrantes à prendre leur distance par rapport aux ressources et organismes ethniques, tel que démontré dans les études sur l'élite immigrante qualifiée qui demeure réservée à l'égard de la communauté ethnique d'origine. (*Ibid.* : 165)

La définition de Simard sur la ruralité nous amène à une deuxième distinction entre le contexte urbain et le contexte régional soit la petite taille des collectivités en milieu régional qui a un impact sur le contexte socioéconomique en région. En effet, Blain (2005) fait remarquer que le contexte local favorise ou empêche certains types d'entreprise ou d'emploi. À ce sujet, plusieurs régions, dont celle à

l'étude, sont aux prises avec des problèmes de sous-emploi important et de « sous-développement durable ». (Tremblay, Alonso et Verschelden 1997) Cette réalité économique difficile influence le processus d'intégration des immigrants de ces milieux qui doivent faire face à la fois à une pénurie d'emplois et de marchés, alors que l'on sait que l'aspect économique de l'intégration est déterminant dans l'intégration globale, et à une certaine méfiance de la part d'une population préoccupée par sa situation économique défavorable. Si l'immigration est depuis les années 80-90 de plus en plus considérée, par les régions, comme une richesse et une solution à leur sous-développement, leur population reste parfois réservée et plusieurs préjugés persistent devant la différence. (Gouveia 1997) Ainsi, dans plusieurs régions, parce que la collectivité est petite et plus personnelle et que la situation économique crée un « stress social » qui peut entraîner une certaine méfiance envers les étrangers, la création de relations de confiance bâties avec le temps est une notion fondamentale du processus d'intégration. Ceci dit, au sujet des collectivités régionales vues comme intégrées et homogènes, Proulx (1995) souligne que, comme ailleurs, celles-ci se transforment et s'individualisent, ainsi les rapports immigrants/locaux ne peuvent être appréhendés seulement comme la rencontre de deux groupes, mais aussi comme la rencontre d'individus chacun porteurs d'une identité particulière. De plus, à ces rapports ethniques et individuels, s'ajoutent les rapports de classe qui, dans une petite collectivité aux rapports plus personnels, sont très déterminants.

Enfin, le contexte linguistique particulier des régions influence l'intégration des immigrants. La plupart des régions étant presque complètement francophones, la connaissance de la langue française y est incontournable afin d'entrer en relation avec la population locale, elle même incontournable.

⁵ Cette réalité est sans doute différente dans les grandes villes régionales qui possèdent, pour la plupart, des services d'accueil aux immigrants, mais elle reste vraie dans les milieux ruraux de plus

1.2.1 Entrepreneuriat immigrant : Origines du concept

Dans sa tentative d'expliquer l'émergence du capitalisme en Occident, Weber proposa des idées qui ont par la suite inspiré les premières études sur l'entrepreneuriat ethnique. Affirmant que, par la signification qu'elle accorde au travail et à la richesse ainsi que par sa démarche de rationalisation et d'organisation méthodique, l'idéologie du protestantisme, et tout particulièrement du calvinisme, est la cause de l'émergence du capitalisme en Occident, Weber met en relief « l'affinité élective entre éthique protestante puritaine et éthique capitaliste, entre le comportement du puritain protestant et le comportement de l'entrepreneur capitaliste. » (Piotte 1997 : 529) Les idées de Weber inspireront par la suite les premières théories culturelles de l'entrepreneuriat ethnique aux États-Unis, particulièrement le lien entre ethnicité et religion *et* entrepreneuriat. (Kallen et Kelner 1983) Ainsi, certaines religions et cultures entretiendraient des valeurs qui pourraient favoriser l'entrepreneuriat. (Paré et Juteau 1996)

Deux grands changements vont favoriser l'émergence de ce nouveau sujet d'étude dans les années 60-70. D'abord, la remontée dans les années 1970 de la petite entreprise après des décennies de déclin au profit des grosses entreprises, puis la variation, clairement dévoilée par l'arrivée de plusieurs nouveaux groupes ethniques, dans le comportement entrepreneurial des différents groupes ethniques et la surreprésentation des immigrants dans l'entrepreneuriat. (Helly et Ledoyen 1994, Waldinger, Ward et Aldrich 1985) Cette surreprésentation n'était en fait pas nouvelle, mais l'entrée de nouveaux groupes qui se concentrèrent massivement dans l'entrepreneuriat l'exposa clairement. (Light et Bonacich 1988) Puisque la remontée de la petite entreprise en Occident coïncidait avec l'arrivée de nombreux nouveaux groupes ethniques, les chercheurs voulurent comprendre le lien existant entre immigration et entrepreneuriat. Les différentes études arrivèrent à des conclusions variables selon leurs perspectives et leurs interrogations propres.

1.2.2 Entrepreneuriat immigrant : Théories

Les quatre principales théories

Il existe quatre grandes tendances théoriques qui mettent l'accent sur des facteurs différents pour expliquer la propension des immigrants à l'entrepreneuriat, soit des facteurs extérieurs au groupe tels le marché ou l'organisation sociale, soit intérieurs au groupe comme les traits culturels. Ainsi, la théorie de l'enclave met l'accent sur des facteurs économiques et la théorie culturaliste, sur des facteurs culturels, alors que la théorie des *Middleman Minorities* appuie plutôt sur des facteurs situationnels et la théorie des désavantagés, sur des facteurs structurels.

La théorie culturaliste, inspirée des écrits de Weber, soutient que certaines valeurs culturelles peuvent favoriser le comportement entrepreneurial d'un groupe et son succès en affaires. Ceci expliquerait la variabilité observée entre les différents groupes. (Juteau, Daviau-Guay et Moallem 1992, Paré et Juteau 1996, Portes et Rumbaut 1990) Comme le souligne Juteau et Paré, cette approche tend à voir les groupes ethniques « en termes de traits culturels et impute à ces derniers les comportements observés. » (1997 : 130) Cette théorie met en évidence certains facteurs qui sans doute influencent la variabilité du comportement entrepreneurial entre les différents groupes ethniques. Elle ne tient cependant pas compte de l'environnement dans lequel évolue ces groupes. De plus, cette conception ne donne aucune place à l'initiative individuelle, tout comportement étant expliqué par des traits culturels. (Cassarino 1997) Elle offre également une vision statique de la culture et ne tient pas compte d'autres sources d'identité également déterminantes telles que l'appartenance de classe ou de genre. Enfin, cette théorie est moins convaincante lorsque l'on prend note de la variété religieuse et ethnique des groupes qui réussissent en affaires. Comme le disent Portes et Rumbaut, « if a set of unique entrepreneurial « values » must be associated with each of these distinct religiocultural backgrounds, it is difficult to see what is left out as a point of comparison. » (1990 : 77)

Selon la théorie des désavantages, c'est un manque d'accès au marché de l'emploi qui pousse les immigrants à se tourner vers le travail indépendant afin d'accéder à une meilleure situation. (Juteau, Daviau-Guay et Moallem 1992, Paré et Juteau 1996, Juteau et Paré 1997, Toulouse et Brenner 1988) Les immigrants font face à plusieurs obstacles (déqualification, non reconnaissance de leur expérience à l'étranger, manque de connaissances linguistiques, discrimination) qui bloquent leur accès au travail ou les confinent dans les emplois les moins intéressants. Ainsi, bien que l'entrepreneuriat implique beaucoup de risques, plusieurs choisiraient cette option, la voyant comme la seule véritable alternative. (Portes et Rumbaut 1990) Cette théorie prédit donc que plus les contraintes à l'intégration économique des immigrants sont nombreuses, plus ceux-ci seront poussés vers le travail indépendant. Plusieurs cas contredisent toutefois cette théorie, notamment la faible propension à l'entrepreneuriat des Noirs aux États-Unis malgré de réelles difficultés sur le marché de l'emploi. De plus, elle suppose que l'entrepreneuriat n'est jamais une première option et s'avère toujours être une réaction à une mauvaise expérience sur le marché de l'emploi.

Gold (Gold et Light 2000) tenta d'améliorer cette théorie en la ramenant à sa formule d'origine soit en la faisant passer de *simple disadvantage hypothesis* à *disadvantage + resource-constraint variant hypothesis*. (p.197) En effet, Weber et, par la suite, Sombart (1951) affirmaient que la combinaison du statut de discriminé et des affinités culturelles pour l'entrepreneuriat était nécessaire pour permettre à un groupe de réussir dans le travail indépendant. Cependant, par la suite, la condition initiale des affinités favorisant l'entrepreneuriat fut abandonnée affaiblissant la valeur explicative de la théorie, puisque les désavantages sur le marché de l'emploi n'ont pas le même effet sur tous les groupes. Reprenant les idées de Weber et de Sombart, Gold améliore la théorie en substituant le terme affinités par celui de ressources. Comme il l'explique :

Affinities must be ethnocultural in the hard sense. That is, they must belong to historic systems of cultural meaning. The Protestant work ethic is an affinity in that sense. Resources include ethnocultural affinities, but they also include class resources as well as ethnocultural resources (such as

social capital), which are not reducible to historic system of cultural meaning. Resources is broader than affinities and represents, for this reason, a theoretical improvement that broadens the scope of classical theory. (Light et Gold 2000 : 199)

Ainsi formulée, cette théorie permet de mieux comprendre pourquoi certains groupes désavantagés se tournent vers l'entrepreneuriat alors que d'autres non.

Selon la théorie des *Middleman minorities*, certains groupes étaient traditionnellement vus comme de passage dans le pays d'accueil. Par leur statut d'étranger, ces *middleman minorities* se seraient souvent retrouvées à jouer des rôles d'intermédiaire d'où leur nom. Leur désir de retour au pays d'origine aurait favorisé leur concentration dans des activités lucratives comme le commerce et le maintien de leurs traits culturels. Reprochant à la théorie culturaliste de négliger les facteurs situationnels, Bonacich (1987, 1973) a repris la thèse des *middleman minorities* en soutenant que la persistance du rôle des *middleman minorities* s'explique par l'articulation d'un contexte particulier et de facteurs culturels. Trois facteurs s'additionnent pour créer une situation de *middleman minorities*. D'abord, des membres d'un groupe immigreront avec l'intention de retourner dans leur pays d'origine, de plus, ils possèdent des caractéristiques socioculturelles qui favorisent une forte solidarité ethnique, enfin, ils possèdent des traits économiques distinctifs tels une tendance à se concentrer dans un secteur économique et une préférence pour le capital liquide et pour le travail avec la parenté et les co-ethniques. (Aldrich et Waldinger 1990) L'orientation particulière du groupe, c'est-à-dire l'épargne et le maintien des traits distinctifs, engendrerait l'hostilité de la société d'accueil qui renforcerait la solidarité du groupe et permettrait la persistance du statut d'étranger.

Cette approche analyse l'entrepreneuriat selon des facteurs culturels comme la solidarité du groupe et ses ressources et des facteurs structurels comme la position du groupe dans la société d'accueil et son créneau dans l'économie globale. (Juteau, Daviau-Guay et Moallem 1992, Juteau et Paré 1997, Paré et Juteau 1996) Elle a le mérite de tenter une conjugaison de plusieurs facteurs, elle n'est cependant pas sans faiblesses. En effet, Aldrich et Waldinger (1990) reprochent au modèle théorique de

ne pas tenir compte du contexte historique. De plus, ils refusent l'idée qu'un groupe reste complètement étranger et imperméable à la société d'accueil. Cassarino (1997), pour sa part, condamne la tendance trop fonctionnaliste de la théorie qui veut que la solidarité et les ressources ethniques ne soient qu'une réaction à l'hostilité sociale, hostilité continue qui maintiendrait, à elle seule, la fermeture du groupe. Ainsi, comme la théorie culturaliste, la théorie des *middleman minorities* tend à figer les groupes dans une situation immobile.

Enfin, la théorie de l'économie ethnique enclavée pose la « communauté » ethnique comme ressource principale des entreprises ethniques, celle-ci s'avérant être un bassin de main d'œuvre, une source de financement et un marché. (Chamard 1995) Portes (1981) soutient qu'il existe deux caractéristiques à l'enclave ethnique soit une identité ethnique commune entre employeur et employés et la concentration spatiale des entreprises, mais cette deuxième caractéristique n'est pas retenue par tous les auteurs.

Certaines études, comme celles de Portes et Bach (1985), ont démontré que les entreprises ethniques comportent des avantages pour leurs employés co-ethniques en offrant des conditions de travail intéressantes, des récompenses monétaires et symboliques et en leur permettant une certaine mobilité professionnelle. (Juteau, Daviau-Guay et Moallem 1992) D'autres avantages sont aussi attribués à l'enclave ethnique comme la possibilité de travailler dans sa langue et l'accès à des prix préférentiels. (Paré et Juteau 1996) Les présumés avantages de l'enclave ethnique pour les employés ne font cependant pas l'unanimité. En effet, d'autres auteurs affirment au contraire que les conditions de travail sont désavantageuses ou sinon égales à celles de l'économie générale. D'autres objections furent faites également à cette théorie. D'abord, Nee et Sanders (1996) et Gold et Light (2000) remettent en question l'apparente évidence de l'identité ethnique devant la porosité des frontières ethniques et la variation identitaire au sein d'un même groupe ethnique. De plus, comme le soulignent Light *et al.* (1994), cette théorie ne peut expliquer les cas de plus en plus nombreux d'entrepreneurs immigrants qui œuvrent sur le

marché général. En effet, le succès en affaires ne peut être simplement expliquer par la solidarité ethnique existant au sein d'un groupe. (Cassarino 1997) Enfin, Pécoud (2005) remet en question la plausibilité d'une économie coupée de l'ensemble économique. Un groupe peut avant tout collaborer avec des membres de son propre groupe ethnique, mais il est peu probable qu'il n'ait aucun lien avec la société d'accueil.

Waldinger : le modèle interactif

Le modèle développé par Waldinger est une grande contribution aux études sur l'entrepreneuriat ethnique, puisqu'il est le seul à réellement tenter d'articuler un modèle global. (Aldrich et Waldinger 1990) Celui-ci est basé sur trois éléments interactifs, les caractéristiques des immigrants et du groupe ethnique, les structures d'opportunité et les stratégies ethniques qui émergent de la rencontre des deux premiers éléments, alors que le groupe tente de s'adapter à son environnement. (Waldinger *et al.* 1990) Les caractéristiques des immigrants et du groupe incluent les facteurs prédisposants comme les traits culturels, le profil socio-démographique, le niveau de scolarité, le type de migration et la mobilisation des ressources ethniques et de classe, alors que les structures d'opportunité concernent les conditions du marché, l'accès au travail indépendant, le niveau de compétition entre les groupes ethniques et les lois étatiques.

Les caractéristiques des immigrants et du groupe furent maintes fois relevées dans les études précédentes, cependant aucune n'a tenté de les articuler systématiquement aux structures d'opportunité. Selon Waldinger (1996), les caractéristiques comprennent deux éléments principaux, soit les facteurs prédisposants et la mobilisation des ressources. Bien que les facteurs prédisposants soient importants, il soutient que la mobilisation des ressources est plus déterminante pour l'entrepreneuriat ethnique. Ces ressources sont à la fois personnelles, familiales, ethniques et de classe et permettent d'avoir accès au capital, à l'information et à la main d'œuvre. Les conditions qui facilitent ou nuisent à la mobilisation des ressources sont historiquement contingentes, elles

varient selon les individus et l'action des groupes majoritaires. (Aldrich et Waldinger 1990) Les structures d'opportunité dépendent de la conjoncture et changent constamment. Les conditions du marché sont un élément important qui influence les opportunités du groupe. Ces opportunités peuvent être une demande en produits ethniques par le groupe ethnique ou par la société en général, une compétition moins forte dans certains secteurs, l'ouverture d'un marché ou l'abandon d'un marché. D'autres éléments peuvent jouer également comme la structure de l'industrie et l'accès à la propriété. Les immigrants tendent à créer des entreprises là où les barrières à l'entrée sont faibles et à rester concentrés dans la petite entreprise, bien qu'ils réussissent parfois à monter graduellement les échelons d'une génération à l'autre. (Toulouse et Brenner 1988)

C'est au niveau des stratégies ethniques que ce modèle se montre le plus intéressant. Les stratégies émergent, à partir des ressources résultant de l'interaction entre les opportunités du moment et les caractéristiques des immigrants et du groupe, comme une réponse adaptative à la conjoncture. Waldinger parle de stratégies, puisque l'entrepreneur agit en tenant compte de différents facteurs dans le but précis d'entrer en affaires ou d'en assurer leur succès. Il se doit de chercher les meilleurs moyens possibles pour faire face aux différents défis d'une entreprise. Waldinger identifie sept défis; acquérir l'information (1), l'expérience (2) et le capital (3) nécessaires, recruter des employés fiables et abordables (4), trouver et conserver une clientèle et des fournisseurs (5), survivre dans la compétition (6) et éviter au maximum les contraintes étatiques (7). (Waldinger *et al.* 1990, Aldrich et Waldinger 1990) Ce qui ressort de ses travaux est la similarité des stratégies adoptées par les différents groupes face aux mêmes problèmes. Ce qui semble varier est plutôt la combinaison des ressources utilisées. Ce ne sont pas directement les prédispositions ethniques favorables qui expliquent l'entrepreneuriat, mais la rencontre de celles-ci avec certaines conditions structurelles. Ceci dit, le modèle interactif semble condamner l'entreprise ethnique au secteur secondaire de l'économie caractérisé par un fort taux d'instabilité et de faibles bénéfices de retour. La discrimination dont ferait preuve le secteur primaire envers les

entrepreneurs immigrants les confinerait au secteur secondaire. (Waldinger *et al.* 1990, Cassarino 1997) Waldinger, tout comme Fortin et Renaud (2004), affirme malgré tout qu'avec le temps, les réseaux sociaux tendent à se diversifier, ce qui peut favoriser la mobilité des immigrants.

Cassarino : la théorie des réseaux et de l'action sociale

Critiquant le fait que l'entrepreneuriat immigrant soit souvent analysé sous le seul angle des relations et ressources ethniques, Cassarino (1997) apporte également plusieurs idées intéressantes pour comprendre l'entrepreneuriat ethnique. Cet auteur affirme avec justesse que les activités entrepreneuriales ne sont pas toujours basées sur l'ethnicité. En effet l'entrepreneur doit être vu comme un acteur social dont les actions vont au-delà de la logique ethnique et dont les relations s'étendent aussi aux non co-ethniques. Posant l'entrepreneur comme une personne qui risque et spéculé en raison de l'imprévisibilité du marché, Cassarino insiste sur la subjectivité de l'action entrepreneuriale qui naît de la connaissance partielle des opportunités du marché, connaissance sans cesse réévaluée selon l'évolution de sa performance et du marché. L'entrepreneur est en constante recherche d'informations et de nouvelles ressources pour son entreprise et il n'hésite pas à s'aventurer hors du cercle ethnique pour les trouver.

Il utilise la théorie des réseaux et celle de l'action sociale pour appuyer sa proposition. Selon lui, la théorie de l'action sociale suggère que le comportement d'un entrepreneur est en partie non déterminé, car lié aux actions des autres individus et à la représentation subjective qu'il a de ses relations avec eux. Il existerait deux types de liens, d'abord ceux de type *communal* basés sur l'affect et ceux de type *associative* basés sur la rationalité. Les deux se complètent et permettent à l'entrepreneur d'aller au-delà de la communauté ethnique. Reprenant le concept « d'*embeddedness* » de Granovetter, il stipule que l'action des individus n'est ni autonome ni déterminée, plutôt elle se retrouve imbriquée dans l'ensemble des relations sociales. De la même façon, tout comme l'économie, Granovetter et Cassarino ne voient ni l'ethnicité ni la culture comme étant déterminées, au

contraire elles sont en constante construction dans ces relations sociales et peuvent être mises à profit d'intérêts économiques et politiques. Selon Granovetter (2001), l'entrepreneur ne peut être réduit à un individu calculateur et opportuniste, car il est aussi impliqué dans des relations sociales. L'action économique comprise dans des relations sociales peut inclure à la fois l'ethnicité et d'autres types de liens.

Selon la théorie des réseaux, les réseaux permettent à l'entrepreneur de dépasser son milieu immédiat et d'élargir ses ressources potentielles. Dans un réseau, l'acteur se retrouve en relations d'échange, hiérarchisées ou flexibles, dans un contexte de rareté des ressources. Ces relations seront utilisées selon la subjectivité de l'entrepreneur. En effet, elles sont à la fois opportunités et contraintes que l'acteur créatif et alerte transformera en ressources. Les motivations derrière la création et le maintien des réseaux créent des différences dans leur structure, mais quel qu'ils soient ils nécessitent toujours un consentement mutuel de la part des membres. Ce consentement est sujet à réévaluation selon les expériences de l'acteur. Cassarino ajoute qu'une approche dualiste des réseaux, c'est-à-dire à la fois les motivations et relations des acteurs *et* les configurations de groupes et relations entre institutions et les groupes d'acteurs, est nécessaire pour l'étude de l'entrepreneuriat immigrant afin d'aller au-delà de l'explication des actions socioéconomiques en termes d'attributs connexes. (1997 : 23) Enfin, l'intérêt principal de l'analyse des réseaux pour l'étude de l'entrepreneuriat immigrant est qu'elle fait ressortir les liens entre les ressources et les relations sociales et ce au-delà de l'élément ethnique. Cette approche s'avère donc intéressante pour l'étude de l'entrepreneuriat immigrant en région où les ressources ethniques sont très rares voire absentes.

Pécoud : le cosmopolitisme

Dans un article sur l'entrepreneuriat turc à Berlin, Pécoud (2005) tente une articulation intéressante entre les concepts d'hybridité, de cosmopolitisme et d'entrepreneuriat qui éclaire un aspect négligé de l'entrepreneuriat ethnique. Partant du fait que ces concepts sont utilisés pour expliquer les changements culturels dans

le monde contemporain, il tente de voir leur utilité dans l'analyse de l'entrepreneuriat ethnique. Longtemps la culture fut vue comme étant bien délimitée, dans cette logique, les immigrants étaient considérés comme étant coincés entre deux cultures. Par la suite, plusieurs auteurs ont démontré que plutôt que d'être pris dans un inconfortable entre-deux, les immigrants se créaient une identité « créole » qui leur permettait d'être non pas entre les deux cultures, mais bien dans les deux cultures.

Appliquant ces idées au cas des Turcs entrepreneurs à Berlin, Pécoud démontre que par nécessité ces entrepreneurs développent une culture hybride qui leur permet d'être à l'aise à la fois avec leur clientèle turque et allemande. Ils connaissent les codes de chacune et les utilisent stratégiquement afin de mettre leur clientèle à l'aise. Il appuie sur le fait que ces entrepreneurs sont très conscients de passer d'un mode de conception à l'autre et qu'ils savent bien jongler avec les deux pour en tirer le plus de bénéfices possibles. Reconnaisant les limites du concept d'hybridité culturelle, celui-ci ne permettant pas de distinguer entre un va-et-vient entre deux cultures et le mélange de deux cultures, Pécoud préfère celui d'identité cosmopolite. Appliquer aux compétences culturelles des individus, le cosmopolitisme signifie qu'une personne peut facilement passer d'une culture à une autre, par manipulation des codes de chacune, sans pour autant se sentir désorientée. Cette conception rejoint celle de Hannerz (1990), cité par Roudometof (2005) dans un article sur le transnationalisme, le cosmopolitisme et la globalisation. En effet, pour Hannerz le terme cosmopolitisme renvoie à la capacité de certains individus à pénétrer avec facilité de nouveaux systèmes de représentation. Cependant, selon l'usage de Pécoud, en lien avec son étude sur l'entrepreneuriat, le cosmopolitisme n'est pas tant un état d'esprit qu'une pratique, une stratégie commerciale. Il ajoute que le lien entre l'entrepreneuriat ethnique et le cosmopolitisme n'est pas nouveau. En fait, la théorie des *middleman minorities* le sous-entend en parlant de groupes étrangers qui réussissent en affaires en commerçant avec les autres groupes. L'auteur affirme que puisque le commerce attire beaucoup d'immigrants et que cette activité est le lieu de rencontre

par excellence des différents groupes, il n'est pas surprenant que les entrepreneurs immigrants aient développé cette habileté à passer d'un code culturel à l'autre au plus grand profit de leurs affaires.

En ce qui concerne cette présente étude, la région de Mont-Laurier, contrairement à Berlin, ne demande pas, en général, aux entrepreneurs immigrants de posséder la qualité du cosmopolitanisme afin de pouvoir desservir à la fois une clientèle locale et ethnique, puisque la clientèle ethnique est très rare. Néanmoins, le concept conserve son utilité lorsqu'il est pris dans son sens plus large, c'est-à-dire comme un état d'esprit ouvert sur le monde qui permet de passer avec facilité d'un code culturel à un autre et de transcender les frontières de sa propre culture. (Roudometof 2005) En effet, pour les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier, directement en contact avec une clientèle locale qui possède ses propres codes culturels, il est essentiel d'être à l'aise avec ces derniers et de savoir les manipuler avec adresse afin d'assurer la satisfaction du service offert et la réussite de l'entreprise. De plus, pour les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier dont le secteur d'activité est le tourisme et qui desservent une clientèle étrangère et internationale, le cosmopolitanisme tel que décrit par Pécoud devient un atout déterminant. Ainsi, le cosmopolitanisme peut s'avérer être une forme de capital social ou culturel utile à l'entrepreneuriat immigrant même en contexte régional ou rural où la clientèle ethnique n'est pas significative.

Light : la distinction des types de ressources

Reprochant à la théorie culturaliste de ne tenir compte que des ressources ethniques, Light affirme que d'autres ressources favorisent également l'entrepreneuriat ethnique. Son apport principal est d'avoir fait une distinction entre les ressources ethniques et les ressources de classe. (Gold et Light 2000, Light et Bonacich 1988, Light 1984) Alors que les ressources ethniques concernent la solidarité du groupe et ses valeurs culturelles, les ressources de classe sont à la fois matérielles et culturelles. D'abord, du côté matériel, ces ressources sont l'accès à la propriété privée, aux moyens de production et de distribution, au capital humain et

financier. Du côté culturel, il s'agit plutôt des valeurs bourgeoises et d'une conscience de classe qui créent une cohésion sociale. (Light et Bonacich 1988, Portes *et al.* 1995) Les deux types de ressources sont en général présents, dans des proportions différentes d'un cas à l'autre, autant au niveau de la qualité que de la quantité. Selon Light, dans un rapport imparfait, il est possible de rapprocher les ressources ethniques à une forme plus collectiviste d'entrepreneuriat et les ressources de classe à une forme plus individualiste d'entrepreneuriat. L'auteur affirme qu'un certain glissement en faveur d'un modèle plus individualiste, qui mise sur les ressources de classe, se produirait dans l'entrepreneuriat ethnique contemporain.

1.2.3 Distinction entre entrepreneuriat ethnique et entrepreneuriat immigrant

En ce qui concerne les entrepreneurs immigrants, les deux termes, soit entrepreneuriat ethnique et immigrant, sont souvent utilisés indistinctement. Cependant, pour ce travail, le terme entrepreneuriat immigrant est plus approprié pour trois raisons. D'abord, comme le soulève Cassarino (1997), le terme immigrant permet d'aller au-delà de l'ethnicité en englobant l'environnement social et économique des entrepreneurs immigrants qui ne se limite pas aux co-ethniques. De plus, dans le cas de la présente étude où les répondants sont tous eux-mêmes immigrants, le terme immigrant est plus précis, puisqu'il englobe l'ethnicité, mais met l'accent sur l'aspect migratoire. Enfin, comme mentionné par Juteau et Paré (1996), bien que ce fait soit rarement pris en compte, l'entrepreneuriat ethnique par définition concerne également les groupes majoritaires, eux aussi possédant une identité ethnique. Par ce fait, le choix du terme immigrant semble plus approprié pour le groupe à l'étude.

1.2.4 Entrepreneuriat immigrant : Application du concept en contexte régional

Très peu de recherches sur l'entrepreneuriat immigrant se situent en milieu régional. Cette tendance est compréhensible lorsque l'on considère la répartition très inégale des immigrants entre la métropole et les régions. Pour étudier les

entrepreneurs immigrants en région, la notion d'entrepreneuriat immigrant décrite ci haut est plus utile que celle d'entrepreneuriat ethnique. Cependant, puisque les principales théories ne distinguent pas ces deux concepts et tendent à voir l'entrepreneuriat immigrant comme avant tout lié à la « communauté » et aux ressources ethniques, une bonne partie de leur contenu théorique est très peu utile pour comprendre le phénomène en région. En effet, dans les études sur l'entrepreneuriat ethnique, le rôle du réseau ethnique est souvent central, ce dernier étant, dans plusieurs cas, beaucoup plus considéré que les réseaux formels et non ethniques. (Paré 2001, Simard 1997) La « communauté » ethnique et la famille sont souvent les deux éléments associés à l'entrepreneuriat ethnique. Ceci dit, en contexte régional, la solidarité et les ressources ethniques perdent une grande partie de leur valeur significative et seul l'élément famille reste central. D'autres limites apparaissent en raison du très faible bassin d'entrepreneurs immigrants. Ainsi, il est souvent très difficile de les regrouper par groupe ethnique ou par secteur d'activité et parfois même par genre. Cette limite est présente dans cette étude sur les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier. C'est pourquoi, comme nous le verrons plus loin, ces derniers seront regroupés selon des groupes d'appartenance plus larges.

Développé spécifiquement dans le contexte urbain, là où le groupe ethnique existe et est souvent présent comme réseau de soutien, main d'œuvre, clientèle ou fournisseurs (Paré 2000), il est difficile de cerner jusqu'où le concept d'entrepreneuriat ethnique peut être utile dans le cas des régions. Le contexte régional et rural ne favorise pas ce genre de liens ethniques, pourtant central dans la définition de l'entrepreneuriat ethnique. Ceci dit, l'étude de Simard (1994, 1997), sur les entrepreneurs agricoles européens en région, permet tout de même de voir l'influence de l'origine ethnique sur la variabilité du taux d'entrepreneuriat ethnique, du type d'activité, des ressources et des stratégies utilisées. Ainsi, si en région la notion d'ethnicité ne peut renvoyer à une solidarité et un réseau ethnique, elle reste significative en ce qui concerne les caractéristiques et les stratégies des

immigrants entrepreneurs et dans ce sens l'entrepreneuriat ethnique reste un concept utile.

Enfin, des théories plus récentes, telles que celle de Waldinger et surtout celle de Cassarino, qui ne mettent pas le groupe ethnique, son réseau et ses ressources, au centre de leur argumentation, apparaissent plus intéressantes que les théories plus classiques pour servir l'étude de l'entrepreneuriat immigrant en région, puisque ces groupes sont en général absents des régions, particulièrement en zone rurale. La prochaine section s'attardera d'ailleurs à décrire le milieu régional et rural en détail afin de préciser le contexte dans lequel évoluent les entrepreneurs immigrants de l'étude.

1.3.1 Région : Évolution socioéconomique

Une tentative de définition de l'espace régional demande qu'une attention particulière soit portée à l'espace rural. Au Québec, plusieurs chercheurs s'accordent pour considérer comme espace rural toute municipalité de 3000 habitants ou moins. (Vachon 1991) Selon cette définition, en 1991, on dénombrait 1250 municipalités rurales sur 1550 au total. Elles représentent environ 18% de la population québécoise et recouvrent plus de 90% du territoire municipalisé. La moitié d'entre elles abritent une population de 800 habitants ou moins et sont souvent dans un état de précarité démographique, économique et sociale. (*Ibid.*) En effet, la diminution de la population entraîne une diminution des services offerts et des possibilités d'emploi qui, à leur tour, entraînent l'exode de la population, processus qui mène plusieurs petites localités vers leur fermeture. (Doucet 1994) L'exode rural fut longtemps bénéfique afin de ponctionner le surplus de population rurale. Cependant avec la baisse drastique de la natalité et l'augmentation de l'exode rural, ce dernier s'est transformé, dans plusieurs régions, en dépeuplement qui menace sérieusement la pérennité de ces petites localités.

La crise qui touche l'espace rural a commencé dans les années 50. « La modernisation de l'économie rurale a signifié son intégration dans la société

globale » (Jean 1991: 89) et par le fait même sa marginalisation en raison de sa perte d'autonomie et de sa position défavorisée dans une logique économique de marché. (Vachon et Coallier 1994, Vachon et Lemieux 1996) En raison de lourdes tendances structurelles et de l'échec du modèle de développement des pôles de croissance (le développement des centres devant entraîner celui des régions), on assiste à la montée des inégalités entre le monde urbain et le monde rural québécois en ce qui concerne le dynamisme économique, le pouvoir politique, l'offre de services et la croissance démographique. Ces inégalités ont également un coût psychologique et social que certains n'hésitent pas à appeler « culture de la pauvreté »; fatalisme, perte de confiance, logique de dépendance. (Jean 1991, Doucet 1994) Ceci dit, comme le soulignent Vachon et Coallier (1994) dans un article sur la logique de localisation des entrepreneurs ruraux, la concentration de la production et des lieux de décision, qui a tant nui à l'espace rural, est depuis quelques temps remise en cause par la primauté nouvelle de l'information et du savoir sur la matière et l'énergie, par la montée des technologies de l'information et par la tertiatisation de la structure économique. Au niveau de la structure économique, l'organisation hiérarchique perd du terrain derrière l'organisation en réseaux devenue possible grâce à la circulation de l'information.

Les informations circulant dorénavant sans égard aux distances, cette modification du rapport à l'espace permet en partie aux entreprises de s'affranchir de l'exigence de la concentration. Les deux auteurs ajoutent que l'abondance et la facilité d'accès à l'information favorisent la diversification à tous les niveaux et le déclin de la standardisation au profit de la valorisation de la variété et des distinctions locales. De plus, dans une société « informationnelle », la grande taille des entreprises n'est plus une obligation, mais plutôt « une variable dépendante. » (1994 : 129) On assiste d'ailleurs à la remontée de la petite entreprise au Québec. (Vachon et Lemieux 1996) Dans cette perspective, où la notion de proximité laisse place à celle d'accessibilité, l'espace rural n'est pas un milieu de vie appelé à disparaître, mais plutôt un milieu particulier possédant un potentiel de développement pour les activités économiques qui ne sont pas contraintes par la distance physique et pour

les produits et les services, de plus en plus en demande, axés sur la qualité et l'originalité. (Vachon 1995) Toutefois, Vachon et Coallier (1994) font remarquer que si la logique de concentration est désormais affaiblie et qu'une certaine revalorisation du milieu régional se manifeste, le phénomène d'agglutination se poursuit soutenu par un mode de pensée qui tarde à prendre note des nouvelles possibilités et qui continue de voir la ruralité comme une pathologie socioéconomique. Vachon et Lemieux ajoutent que

pour saisir l'occasion, les milieux doivent posséder des qualités et des compétences susceptibles de répondre aux caractéristiques de la nouvelle économie (...) et aux attentes de la logique émergente de localisation. Voilà suggérés les concepts de « milieux innovateurs » et de « dynamique territoriale ». (1996 : 472)

Dès les années 60, le gouvernement a mis en place des plans de développement pour les régions. Cependant, ces derniers, trop globaux, ne tenant pas compte de la spécificité des régions, n'ont pas eu les résultats escomptés. Depuis 1991, la « démarche d'accompagnement » de l'État s'oriente vers le partage des responsabilités avec les partenaires locaux sur la base de *pactes ruraux*. Pour certains, cette stratégie correspond à l'idéologie néo-libérale qui prône la diminution du rôle de l'État alors que pour d'autres, elle est porteuse de démocratisation de la gestion publique. (Simard 1996) Touchées par les nouvelles préoccupations mondiales et nationales, on voit, dans les initiatives des régions pour le développement rural, de nouvelles préoccupations voir le jour telles que l'aménagement du territoire, la régionalisation administrative, la protection du territoire agricole et de l'environnement. De nouveaux usages de l'espace rural apparaissent également tels que plusieurs activités de plein air, l'écotourisme et l'agrotourisme. Ainsi, grâce à ce nouvel intérêt pour le monde rural, venu principalement de la ville, de nouvelles fonctions s'ouvrent à lui. On assiste à une prise de conscience du potentiel de l'espace rural et à une montée des initiatives locales afin de le développer.

1.3.2 Région : Éléments de définition

En raison du fait que l'espace rural est complexe et pluriel et que les changements dans lesquels il est engagé accentuent davantage ses différenciations internes, il est très difficile de le définir avec précision. (Dugas 2000) En effet, « il n'y a pas un espace rural au Québec, mais des espaces ruraux : l'organisation et les paysages ruraux de la plaine de Montréal ont bien peu à voir avec l'aménagement des petites communautés rurales de la Gaspésie ». (Vachon 1991 : 17)

L'hétérogénéité rurale se caractérise par une multiplicité de paysages, de formes d'aménagement et de mises en valeur, d'activités socio-économiques, d'ambiances culturelles, de niveaux de vie, par une inégale accessibilité aux biens et services et des perspectives d'avenir différentes. Elle est aussi tributaire de la taille démographique, de la distance par rapport aux villes et de la nature du contexte biophysique. Ce sont autant d'éléments structurels sur lesquels les petites collectivités ont peu de contrôle et qui pèsent fortement sur leur évolution. (Dugas 2000 : 39)

Ainsi, il y a de fortes différences entre les régions dites périurbaines, intermédiaires et périphériques et celles-ci sont différemment touchées par la crise rurale actuelle (expansion urbaine pour les unes et déclin économique et démographique pour les autres). (Jean 1991, Simard 1994) En chiffres absolus, l'ensemble de la population rurale est stable. Cependant, d'importants mouvements démographiques ont transformé cet espace rural. Alors que les régions périphériques se dépeuplent à un rythme qui s'accélère, les régions périurbaines enregistrent une forte croissance démographique, et ce largement aux dépens des premières. (Dugas et Vachon 1991, Vachon et Lemieux 1996) Par ailleurs, Côté (2002) mentionne également le fait qu'il existe des différences entre les régions au niveau du sentiment d'appartenance et de la culture régionale. Il présente l'exemple de la Gaspésie et de la Montérégie, la première possédant une spécificité propre alors que la deuxième se rapproche plutôt d'une existence formelle. À ce sujet, Laurin (1995) note que si les Laurentides s'avèrent être une entité plutôt formelle, les Hautes-Laurentides présentent plutôt les caractéristiques d'une région ayant une identité propre et un fort sentiment d'appartenance. Enfin, selon les régions, les référents identitaires varient, pour les unes c'est la forêt, l'agriculture ou la proximité avec la métropole

qui s'avère centrale alors que l'insularité est sans doute plus significative pour une région comme les Îles-de-la-Madeleine.

Malgré cette diversité, il est possible de poser la spécificité du milieu rural, à la fois milieu social et spatial, par certains éléments caractéristiques. Selon Bernard Vachon, ces éléments sont « les paysages, les modes d'occupation du territoire, mais aussi les rapports sociaux, la qualité de l'environnement, la taille des activités de production et de services. » (1991 : 17) Une certaine homogénéité existe donc entre les régions par le partage d'un espace physique principalement non aménagé qui abrite une faible population, en général dispersée, et qui offre une plus faible gamme de services et d'opportunités économiques que le contexte urbain. « Le fait d'appartenir à une collectivité locale de type rural crée un mode de vie et de sociabilité profondément différent de celui qu'engendre la concentration urbaine. » (Dugas et Vachon 1991: 20) Ceci dit, le monde rural évolue. Alors qu'il fut longtemps associé à l'agriculture et aux activités forestières ou de pêche, ce dernier présente de nos jours une diversité sociale, culturelle et économique beaucoup plus grande. (Simard 1997) Il est important de souligner cette diversité socioéconomique du milieu rural. En effet, il existe au sein des collectivités régionales plusieurs groupes sociaux aux conditions et intérêts variables. (Côté 1996) Cette hétérogénéité semble reconnue lorsqu'il s'agit de la société urbaine, mais elle reste largement occultée au sujet de la société rurale encore vue comme homogène.

Enfin, Vachon (1995) souligne le problème de définition du milieu rural qui s'élabore trop souvent en opposition à la ville. Dans ce rapport, le milieu rural est défini selon la norme, celle-ci étant urbaine. Ainsi, le milieu rural est soit un mésadapté de la réalité contemporaine, un espace marginal qui tarde à ce mettre à jour, soit un lieu bucolique et figé qui séduit un imaginaire urbain nostalgique d'un passé idéalisé.

1.3.3 Région : Distinction entre ville et région / ruralité

La recomposition contemporaine des espaces ruraux et urbains ne permet plus leur différenciation par la simple opposition rural / urbain. (Dionne et Thivierge 1996) En effet, les forces actuelles qui redéfinissent les deux espaces obligent à une articulation complexe entre diversité et homogénéisation des modes de vie. Bien que la communauté locale soit encore significative en milieu rural, comme en ville, la maison devient de plus en plus « l'ultime lieu d'appartenance ». (1996 : 136) L'appropriation par le monde rural de valeurs et pratiques plus urbaines rend plus complexe la définition des rapports ville / région et brouille la spécificité du monde rural. De plus, la diversité régionale rend impossible une distinction simple entre les deux milieux, puisque la réalité des régions périurbaines a bien plus à voir avec celle de la ville qu'avec celle des régions éloignées. Ainsi, il est erroné d'opposer deux modes d'existence, l'un rural et l'autre urbain.

Ceci dit, bien que les communications et les mutations économiques ont introduit des changements notables dans les habitudes de vie et les relations sociales en décroissant les localités et en effaçant certaines différences entre rural et urbain, la spécificité du milieu rural, bien qu'en constante évolution, reste présente. Le sociologue rural Henri Mendras remarque même que si l'augmentation des contacts entre les populations urbaine et rurale a contribué à une certaine homogénéisation, elle a aussi contribué à un renforcement du contraste par un exercice de réflexivité qui conduit à la revalorisation des particularités rurales comme le communautarisme rural, la taille humaine des communautés, les réseaux de relations plus personnalisées, la valorisation de la participation à la vie locale et l'importance de la vie familiale. (Jean 1991) De plus, Dugas et Vachon (1991) soulèvent le fait que les ruraux n'ont pas tous la même possibilité d'introduire dans leur mode de vie des éléments plus urbains.

La taille démographique de leur localité, leur localisation par rapport aux grandes villes, l'éloignement de nombreux services et la qualité des communications influent sur ce qu'ils peuvent consommer et sur toute l'organisation de leur vie. Ils ne sont pas tous en mesure de bénéficier des mêmes facilités d'instruction, des mêmes activités culturelles, des mêmes

soins de santé et des mêmes biens de consommation que leurs concitoyens des villes. (p.27)

Ainsi, au delà de l'influence homogénéisante de la culture de masse, le milieu dans lequel les individus et les communautés s'inscrivent a une influence déterminante sur leur quotidien, leur mode de vie et leur identité.

1.3.4 Région : Immigration

Le milieu rural québécois comme lieu d'immigration

Si la diversité culturelle est plus marquée de nos jours, elle était déjà présente dans plusieurs régions dès leurs débuts par la présence autochtone et l'installation de Français, d'Anglais, de Loyalistes, d'Irlandais et d'Écossais. Ce métissage culturel s'est poursuivi par la suite avec l'apport d'Européens de l'Est et de l'Ouest et d'autres groupes venus s'installer en petit nombre dans les régions québécoises. (Chartrand 1997) Ceci dit, les régions n'attirent que 12% des immigrants du Québec, alors que la région métropolitaine accueille à elle seule 88% de l'immigration. En milieu proprement rural, ceux-ci constituent moins de 2% de la population, alors que ce pourcentage est de près de 9% en Ontario et de plus de 13% en Colombie-Britannique⁶. Plusieurs raisons semblent expliquer cette tendance à la concentration dans la région métropolitaine; dynamisme économique, présence de membres de la famille ou du groupe ethnique, offre de nombreux services, diversité culturelle et son effet sur la dynamique d'ensemble et sur les relations majoritaires - minoritaires.

En tenant compte de ces facteurs, il semble que les régions, surtout les plus éloignées, ne présentent pas le profil nécessaire pour attirer des immigrants⁷. S'il

⁶ Statistique Canada, « Les immigrants au Canada rural », Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada, vol. 4, no 2, Décembre 2002, p.6

⁷ La population immigrante agricole constitue un groupe à part dans son rapport avec la ruralité. En effet, l'établissement en milieu rural est essentiel à la poursuite de leurs activités agricoles, pour cette raison tous les immigrants agricoles s'installent en région rurale. Cependant, ceux-ci tendent à s'établir principalement dans la vallée du St-Laurent là où les terres sont de meilleure qualité et à proximité des grands marchés urbains. Les immigrants agricoles suivent donc la même tendance que les autres immigrants en s'installant un peu plus en retrait du centre urbain, dans les zones rurales périurbaines, afin d'avoir accès aux terres agricoles.

est vrai que la présence d'emplois disponibles et de services variés est essentielle pour attirer et retenir les immigrants, et qu'à ce sujet les régions sont parfois moins intéressantes que la ville, la question de la nécessaire présence de « communautés » culturelles est plus discutée. En effet, la valeur de ces groupes ethniques, appelés « communautés culturelles » par le gouvernement québécois, en région est objet de débat, « certains considérant ces noyaux comme les assises de l'établissement d'immigrants en région et une condition sine qua non alors que d'autres posent un diagnostic plus nuancé, selon les circonstances de l'immigration, la proximité culturelle, les catégories d'immigrants et leurs caractéristiques socio-économiques. »⁸ (Simard 1996 : 461-462) En fait, il semblerait que l'absence de groupe ethnique en région soit surtout déterminante pour les immigrants de la catégorie *réfugié*, alors qu'elle serait un facteur peu important pour les immigrants de la catégorie *indépendant*. (Laroche 1993) Enfin, une enquête du MCCI en 1991 fait ressortir que les immigrants en région se sentent davantage intégrés que leurs équivalents montréalais (79% contre 61%), ont un fort sentiment d'appartenance à la région, aiment la vie rurale et ont moins tendance à quitter la province. (*Ibid.*: 77) Ceci dit, les modalités d'intégration varient selon des facteurs liés à l'immigrant même (âge, connaissances linguistiques, profession, classe socioéconomique, etc.) et à des facteurs liés à la région d'accueil (conjoncture économique, capacité d'accueil, etc.). Les régions n'ont donc pas toutes la même capacité d'attraction et de rétention des immigrants, les régions éloignées ayant plus de difficulté.

La scolarité et le revenu des immigrants en région sont en général plus élevés que ceux des personnes rurales nées au Québec et ceux des immigrants de Montréal. (Laroche 1993) De plus, les immigrants en région sont plus nombreux à être travailleur autonome qu'à Montréal dans un rapport de 16,5% contre 11,8%. (Chamard 1996 : 21) Vachon et Coallier (1994), dans leur étude sur la logique de localisation des entrepreneurs ruraux, soulignent le fait que bien que les facteurs économiques soient importants dans le choix d'une localisation, les facteurs non

⁸ Voir aussi à ce sujet Bonneau (1993) et Alonso (1998).

économiques comme la qualité de vie globale sont également très déterminants. De la même façon, Pascal Chevalier⁹, par une étude semblable en France, soutient que les critères personnels, par exemple le goût de vivre dans un milieu plus naturel, moins pollué ou encore de faire partie d'une collectivité d'interconnaissances c'est-à-dire à échelle humaine, sont souvent prépondérants sur les avantages économiques dans le choix d'implanter son entreprise en région. Les résultats de cette présente étude sur les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier confirment également la place importante des facteurs non économiques dans le choix d'implanter son entreprise en région. Dumont (2000) souligne la même importance des critères non économiques dans le choix des immigrants de s'établir en région. Ainsi, l'établissement durable tout comme la réussite entrepreneuriale en région nécessitent la motivation et l'intérêt à vivre en milieu rural.

Enfin, puisque l'intégration implique une relation dynamique entre deux parties, il est également important de dire un mot sur l'autre composante, la société d'accueil. En effet, l'attitude de cette dernière influence grandement le processus d'intégration des immigrants. Pour favoriser la venue et faciliter l'intégration d'immigrants chez elle, cette dernière doit être ouverte et consentir des efforts dans l'accueil et l'intégration des nouveaux arrivants. La collectivité d'accueil doit voir cette immigration comme un apport profitable et un outil pour son développement. Toutefois, d'un côté comme de l'autre, le facteur temps est important dans ce processus d'appropriation mutuel.

La politique de régionalisation de l'immigration

Depuis les années 70, le gouvernement québécois est préoccupé par la concentration de l'immigration dans la zone métropolitaine. Il souhaite régionaliser une partie de celle-ci afin de mieux l'intégrer à la majorité francophone, d'en faire bénéficier les régions et d'apporter une réponse concrète, bien que partielle, au déclin économique et démographique de certaines d'entre elles et aux disparités

⁹ Conférencier lors du colloque « Migration et démographie, enjeux de la ruralité du XXI^e siècle » organisé par Solidarité rurale du Québec, du 9 au 11 février 2007, communication intitulée « Implanter son entreprise en milieu rural : un choix d'affaires ou un choix personnel? ».

territoriales. (Simard 1996, 1994, Vatz-Laaroussi *et al.* 1995, Chamard 1997, 1995, Manègre 1993, 1990) C'est à partir de 1990 que le MCCI fait de la régionalisation de l'immigration l'un de ses objectifs¹⁰. Il élaborait son Plan d'action en 1993, pour inciter les immigrants à s'installer en région, selon trois lignes directrices : 1) les opportunités régionales en matière d'emplois et d'occasions d'affaires; 2) le développement de structures d'accueil et d'intégration des immigrants en région; 3) la formule du partenariat avec les régions. (Simard 1994, Dumont 2000)

Visant l'apport de cette immigration au développement régional, le gouvernement accorde, dans sa politique, priorité aux immigrants indépendants, surtout les gens d'affaires¹¹. (Chamard 1996) De plus, le gouvernement reconnaît un potentiel supérieur aux régions centrales sur celles plus éloignées pour répondre aux exigences de l'intégration des immigrants. Cette orientation qui privilégie les régions centrales fait craindre à Simard (1996) une plus grande marginalisation des régions périphériques. Enfin, la réussite de la régionalisation de l'immigration ne peut fonctionner que parallèlement à une réelle politique de développement régional. Et même si ce couplage devenait réellement effectif, quoi que l'immigration peut être un apport intéressant pour les régions, il est très peu probable que celle-ci parvienne à enrayer les problèmes de développement des régions et que ces dernières réussissent à infléchir significativement l'attraction qu'exerce la métropole sur les nouveaux arrivants. (Klein et Boisclair 1993)

Les Laurentides sont une des régions ciblées par le gouvernement provincial pour établir des immigrants en région. Une entente a été signée avec celle-ci en mars 2003 afin de la soutenir dans ses démarches pour favoriser l'établissement d'immigrants sur son territoire¹². L'immigration dans les Laurentides est d'ailleurs croissante. Cependant, celle-ci se concentre principalement dans les Basses-

¹⁰ Manègre (1993) fait remarquer qu'il s'agit en fait d'une résurgence d'une ancienne idée, deux expériences furent tentées dans le passé, d'abord dans les années 70 avec les agriculteurs immigrants et en 1979-80 avec les Indochinois.

¹¹ Ce projet est ambitieux, puisque cette catégorie est celle qui se concentre le plus massivement dans la zone métropolitaine. (Chamard 1997, 1995)

Laurentides en zone périurbaine, alors que les Hautes-Laurentides ne reçoivent qu'une part marginale de cette nouvelle immigration.

Enfin, la politique de régionalisation a également son volet agricole¹³. En effet, depuis 1993, le MAPAQ travaille avec le MCCI en recrutant activement en Europe. Il a publié un document, *S'établir en agriculture au Québec*, destiné à informer et tenter des entrepreneurs agricoles européens. De plus, des représentants du MAPAQ sont allés directement en campagne de recrutement, en 1993 et en 1996, en France, en Belgique et en Suisse, accompagnés d'immigrants agriculteurs.

Les trois concepts principaux sur lesquels s'appuie ce travail étant maintenant définis, quelques autres concepts seront brièvement décrits afin de compléter la base conceptuelle qui servira l'analyse proprement dite des données de l'étude.

1.4.1 Identité : Définition

Appréhender dans sa complexité le processus d'intégration socioéconomique des immigrants entrepreneurs en région demande que soient définis certains autres concepts qui lui sont étroitement reliés. Dans cette partie, deux concepts seront précisés; celui d'identité, dans lequel la dimension ethnique sera développée isolément, et celui de ressources et de stratégies, principalement les réseaux sociaux (capital social), mais également les autres types de ressources telles que le capital humain.

¹² Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration, *Rapport annuel de gestion 2003-2004*, p.24

¹³ Cependant, alors que le MAPAQ et l'UPA sont en faveur du recrutement, entre autres, parce que la venue d'agriculteurs fortunés et bien formés peut améliorer la qualité et la compétitivité de l'agriculture du Québec, la FRAQ est sceptique pour trois raisons. D'abord, la venue d'agriculteurs européens exerce une pression à la hausse sur le prix des terres. Puis, le problème de relève serait un faux problème, puisque selon elle, il y a amplement de jeunes Québécois désireux de s'établir en agriculture, mais les conditions d'établissement trop élevées et le manque d'accès au capital les en empêchent. Enfin, la FRAQ émet des doutes à la présupposée contribution de ces immigrants au maintien de la population rurale, puisque ceux-ci s'installent principalement dans les régions non touchées par le dépeuplement. (Beaucher 1996)

L'approche constructiviste pose l'identité au centre d'un processus interactionnel. (Meintel 2000, 1993) Les traits marqueurs de l'identité varient puisqu'ils s'inscrivent toujours dans une interaction, elle-même inscrite dans le temps et des circonstances spécifiques. Cette définition de l'identité permet d'éviter à la fois un déterminisme et un volontarisme excessifs. Les communications, la consommation et les mouvements de populations contemporains brouillent de plus en plus l'équation simple entre ethnicité, religion, langue et territoire et les identités se recomposent au gré des interactions, de plus en plus déterritorialisées. (Bromberger, Centlivres et Collomb 1989) Cette réalité contemporaine permet de nouvelles stratégies de composition et d'articulation identitaires. Camilleri, s'intéressant d'abord à l'identité au niveau individuel, intègre la notion de stratégies identitaires dans une perspective qui place l'individu comme agent susceptible, par un processus réflexif et critique, « d'accroître le coefficient individuel de son identité aux dépens du caractère d'appartenance ». (cité par Costa-Lascoux, Hily et Vermès 2000 : 8) Il en résulte donc de multiples possibilités de stratégies identitaires et une relative autonomie du sujet, celle-ci étant cependant contrainte par son histoire et la reconnaissance des autres. L'identité se retrouve donc construite dans l'interaction de sa fonction ontologique et de sa fonction pragmatique, de l'idéal ouvert et de la réalité contraignante. Enfin, le processus identitaire continu permet à l'individu de percevoir une continuité dans son identité par l'incorporation du changement à celle-ci. Cette recomposition aide à préserver une cohérence essentielle de l'identité, cette cohérence est toutefois relative et varie selon la subjectivité de l'individu.

L'identité, en tant que sentiment d'appartenance à un groupe réel ou symbolique, permet de se situer dans l'espace social, puisqu'elle trace une frontière entre « nous » et « eux » liant l'individu à un groupe réel ou symbolique et le distinguant des autres. (Kanouté 2002) L'identité est donc à la fois collective et individuelle. En effet, « en manifestant qu'il n'existe de phénomènes d'identité que par identification relationnelle, l'on n'écarte pas la démarche individuelle pour peu que celle-ci ne refuse pas que la psychologie soit sociale ». (Gallissot 1987) Meintel fait

également remarquer que la mosaïque identitaire est malléable « étant donné qu'elle comporte plusieurs dimensions possibles, entretenant des rapports variables les unes par rapport aux autres, et que chaque dimension comporte elle aussi plusieurs référents possibles. » (1993 : 13) Cette plasticité est toutefois contenue dans des contextes et des rapports sociaux inégaux.

En contexte d'immigration, l'identité est confrontée à de nouvelles interactions et de nouveaux contextes qui la transforment et la redéfinissent. Ces changements ne vont pas toujours dans le sens d'une assimilation. En fait, « productions humaines, historiques, symboliques, l'ethnicité et le sentiment d'appartenance fluctueront selon le rapport qui s'établira entre le groupe immigrant et la société d'accueil. » (Tremblay 1993 : 36) Par ailleurs, Taboada-Leonetti (2000) remet en question l'opposition simpliste entre identité ethnique et identité civique, car le sentiment d'appartenance des immigrants est souvent multiple et complexe, articulant de façon variable les référents symboliques à la culture d'origine, les référents « natio-communautaires » qui articulent culture d'origine et culture actualisée dans le pays d'accueil, les référents transnationaux qui s'élaborent dans des réseaux multi-territoriaux et les référents « trans-ethniques » qui naissent des catégories imposées par le groupe dominant tels que les immigrants ou les Noirs. (2000 : 113-114) Ce syncrétisme identitaire à modalités variables, duquel le cumul des identités est souvent vu comme un enrichissement, contredit l'idée reçue que la migration crée nécessairement des conflits identitaires chez les immigrés. (Oriol 2000, Meintel 1993)

Pour sa part, Catani introduit la notion d'individualisation en contexte d'immigration. La migration, menée par un devenir personnel, amène le migrant à se distancier, de façon variable selon les contextes, de sa société d'origine. Le contexte de migration oblige le migrant à une refonte identitaire originale et unique qui le mène dans un processus d'individualisation, favorisé par l'individualisme moderne des sociétés occidentales. (Catani 1986, 1983, Malewska-Peyre 2000) L'étude de Simard sur le rapport à l'espace des jeunes d'origine immigrée en région

(2004b, 2003) fait écho à cette notion d'individualisation. En effet, ces jeunes, dans une vision à la fois locale et transnationale due en partie à un vécu migratoire et un héritage familial particulier, expriment une appartenance multiple et simultanée à divers espaces. Ce rapport complexe à l'espace traduit une identité transnationale, mixte et multiple. Glick Schiller, Basch et Blanc-Szanton (1992) mentionnent d'ailleurs l'importance croissante du transnationalisme dans l'identité des migrants¹⁴. Fortin (2002) met également en garde contre la fixité des catégories conceptuelles qui ne tient pas compte, surtout en contexte migratoire, de la fluidité des références identitaires. Cette réalité demande une approche plus globale et flexible pour comprendre la complexité de la dynamique identitaire contemporaine.

Le concept d'identité sera utile à l'étude du processus d'intégration sociale des entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier, puisque l'analyse de l'identité et de son évolution dans le temps permet de mieux saisir les sentiments d'appartenance de ces derniers et la place que prend la région d'accueil dans leurs référents identitaires. Évidemment, les modalités d'intégration sociale sont multiples, tout comme les changements identitaires engendrées par celle-ci. Ainsi, il serait simpliste d'associer une intégration sociale réussie seulement à un fort sentiment d'appartenance à la région, toutefois l'étude des sentiments d'appartenance et de leur évolution reste un indicateur pertinent pour appréhender le processus d'intégration sociale.

Identité ethnique

L'identité ethnique et l'ethnicité sont deux concepts différents. L'identité ethnique renvoie à « un sentiment d'appartenance à un groupe auquel les ancêtres « véritables ou symboliques » des individus appartenaient » (Meintel 1993 : 11) et qui partagent le sentiment d'un passé et d'un avenir communs, alors que l'ethnicité réfère à la fois à l'identité ethnique et aux modèles culturels, structures organisationnelles et intérêts communs du groupe. (Meintel 1993, Dyer et Ross

¹⁴ Le Gall (2005) souligne également la montée du modèle de la « famille transnationale » dans lequel les liens avec les membres de la famille ailleurs dans le monde sont entretenus et, bien qu'ils se transforment dans la migration, restent significatifs.

1997, Taboada-Leonetti 2000, Rallu, Piché et Simon 2004) Encore une fois, dans une perspective constructiviste, le concept d'identité ethnique met en relief l'aspect interactif, subjectif, flexible de cet attribut identitaire. Il est également lié à la notion de stratégie donc d'articulation, de cumul et de composition identitaire. L'identité ethnique, comme toutes les composantes de l'identité, se construit au fur et à mesure de l'expérience vécue, en interaction avec autrui, dans une constante redéfinition des frontières. (Barth 1969, Juteau 1999, Simon 1997, Poutignat et Streiff-Fenart 1995, Breton 1991, Gallissot 1987) Cette notion de frontière est importante, en effet l'identité ethnique comporte deux faces, l'une externe qui s'établit dans le rapport à « l'Autre » et l'autre interne qui relie le « nous » à son histoire et sa spécificité culturelle. (Juteau 1999)

Tout individu est porteur d'une identité ethnique et culturelle qui prendra des couleurs différentes selon l'interprétation individuelle de chacun et du contexte dans lequel on évolue. Ces identités se forment et se transforment dans le rapport à l'Autre et elles sont dynamiques. En contexte d'immigration, la dimension imaginaire et la durée de séjour sont des variables importantes dans la démarche d'intégration et de création d'une « nouvelle identité ». (Alonso 1998 : 27)

L'identité, qu'elle soit ethnique ou autre, est donc en constant processus selon les rapports entre les groupes et les individus et l'interprétation faite de son histoire et de sa culture. Ce processus se trouve en partie modelé par des stratégies qu'élaborent les individus afin de parvenir à une cohérence, subjective, de leur identité.

1.4.2 Ressources et stratégies : Définition

La notion de stratégie implique celle des ressources, car ce sont ces dernières qui permettent, ou empêchent par leur absence, à l'individu d'utiliser différentes stratégies. Elle fait également référence à « celle d'acteurs sociaux et leur capacité d'action sur le social. » (Fortin et Renaud 2004) La capacité des individus d'élaborer différentes stratégies repose donc sur leur stock de ressources. Il existe différents types de ressources; familiales, sociales, humaines, symboliques, économiques, institutionnelles. Comme le notent Fortin et Renaud (2004), les

immigrants, dans leur processus d'établissement, élaborent des stratégies qui articulent ces différents types de ressources. Pour comprendre le processus d'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier, il ne suffit pas d'analyser les stratégies identitaires, car d'autres stratégies existent également, entre autres au niveau de l'entreprise. Ainsi, par stratégies, nous entendons dans cette étude autant, par exemple, la mobilisation de ressources matérielles et d'expériences de travail antérieures pour la mise sur pied et le roulement de l'entreprise que les reconstructions identitaires et l'implication sociale pour l'intégration sociale dans la région. Dans le cadre de ce mémoire, l'analyse des stratégies utilisées par les entrepreneurs immigrants permettra d'affiner l'étude des modalités d'intégration sociale et économique.

Réseaux sociaux et capital social

Pour ce travail, la notion de réseau social est utilisée dans le sens de relations « stratégiques où un individu mobilise des ressources humaines – les membres du réseau – afin d'accéder à des ressources matérielles ou symboliques. » (Ferrié et Boëtsch 1993 : 242) Associée à celle de capital social, les deux notions permettent de rendre compte des liens entre le social et l'économique. Le concept de capital social fait référence aux ressources auxquelles un individu a accès à travers ses relations sociales. (Field 2003, Bourdieu 1980, Putnam 1995, 1993) Trois éléments essentiels caractérisent le capital social; il est une ressource, il est conditionnel à l'existence d'un réseau et il s'élabore dans un rapport de réciprocité. (Thérasme et Paré 2004)

Coleman aborde le capital social sous un angle individuel. Selon lui, à l'instar des autres formes de capital, le capital social est « un facteur de production ». (Thérasme et Paré 2004 : 7) Adhérant à une approche rationaliste, c'est la poursuite de ses intérêts personnels qui pousse l'individu à coopérer avec les autres. (Field 2003) De plus, le capital social étant un produit des relations sociales, il ne dépend pas seulement de l'individu. En effet, il peut être amélioré ou se détériorer selon les relations sociales. Dans cette perspective Coleman soutient que la migration et

la délocalisation, malgré le développement des communications, diminue le capital social par le relâchement des anciennes relations sociales. Ceci dit, elles permettent également le développement de nouvelles relations sociales, donc le renouvellement du capital social. (Field 2003, Thérasme et Paré 2004)

Pour sa part, Putnam (1995, 1993) définit le capital social comme une ressource communautaire. Le capital social faisant ici référence aux notions de normes de réciprocité et de réseaux, sa qualité au sein d'une collectivité (qualité du tissu social) influence le bien-être social de celle-ci en facilitant ou nuisant à la coordination des actions des membres. (Field 2003, Côté 2002) Ceci dit, l'approche individualiste est plus intéressante pour l'analyse microéconomique du capital social comme la réussite d'un entrepreneur. (Thérasme et Paré 2004 : 8)

Par ailleurs, Granovetter fait une distinction entre les liens sociaux de type « affectif » (liens forts; famille, amis) et ceux de type « relationnel » (liens faibles; collègues, connaissances), les premiers resserrant les liens au sein des groupes et les seconds établissant des ponts entre les différents groupes. (Granovetter 2001, Lemieux et Ouimet 2004, Thérasme et Paré 2004, Cassarino 1997) Il soutient que les liens sociaux de type « bridging » (relationnel) sont plus utiles à l'individu, puisqu'ils lui permettent d'atteindre des ressources présentes à l'extérieur de son espace social. Il souligne également l'importance des liens faibles dans l'accès aux informations et ressources nécessaires au démarrage et au roulement de l'entreprise. (Field 2003, Cassarino 1997) Ceci dit, plusieurs auteurs mentionnent l'importance des liens forts tels que la famille dans le succès de l'entrepreneur immigrant, entre autres par l'aide physique, financière et le support moral. (Bubolz 2001, Nee et Sanders 1996) L'étude de Thérasme et Paré (2004) démontre également l'influence de ces liens forts. En effet, le capital social semble déterminant dans la régionalisation des entrepreneurs immigrants autant au niveau de leur attraction que de leur rétention. Les liens faibles s'avérant utiles pour trouver les ressources nécessaires à l'établissement et à la création et la réussite de l'entreprise et les liens forts étant déterminants au niveau de la rétention de ces entrepreneurs dans la

région. Les deux auteurs ajoutent cependant qu'au sujet du choix de localisation, le capital social est en fait complémentaire aux autres motifs traditionnels comme les services offerts et les avantages comparatifs.

Proulx (1995), dans son ouvrage sur les réseaux d'information, rappelle qu'il faut distinguer entre le réseau et « l'activité résillière », c'est-à-dire l'activité de réseautage, entre la structure et son activation. Autrement dit, afin d'étudier les stratégies utilisées, il ne s'agit pas tant d'analyser les réseaux qui ne sont qu'un potentiel de ressources, mais sa réelle utilisation à des fins d'accès à des informations ou des ressources quelconques. La notion de réseau reste cependant importante, puisqu'elle permet de catégoriser les types de réseaux. Proulx distingue trois types de réseaux, les réseaux informels ou naturels, les réseaux formels ou fonctionnels et les réseaux « utilitaires ». Ces derniers sont en fait des réseaux informels qui se créent au-delà du social entre des acteurs à la recherche d'informations.

Autres ressources

Contrairement au capital social, qui est une ressource relationnelle que l'individu ne possède pas et qui n'est accessible qu'à travers les réseaux sociaux (donc conditionnelle à ceux-ci), le capital humain est une ressource personnelle dont l'individu peut faire usage avec une plus grande autonomie. (Lin 1995, Burt 1995) Ce capital humain concerne à la fois la santé, la scolarité, les connaissances, les compétences et les expériences de travail et de vie. Plusieurs auteurs soulignent la forte relation entre capital social et capital humain, l'un et l'autre se renforçant mutuellement. (Field 2003, Glaeser 2001, Woolcock 2001, Schuller 2001, Burt 1995) Nee et Sanders (1995) remarquent également l'importance du capital humain dans l'entrepreneuriat immigrant¹⁵. Ils mentionnent, entre autres, que bien que les immigrants ne voient pas toujours leur capital humain reconnu dans le pays d'accueil, ils savent l'utiliser avec profit pour se partir en affaires. Selon eux, la

¹⁵ Voir également Li (2001)

variation du capital humain entre les individus d'un même groupe ethnique explique en grande partie la variation intergroupe dans l'activité entrepreneuriale.

Le capital financier est également une ressource déterminante dans l'étude des stratégies entrepreneuriales. Ainsi, les ressources utilisées par les acteurs pour parvenir à leur fin sont d'un côté des attributs¹⁶ de ces derniers tels que le capital humain et le capital financier et de l'autre des ressources relationnelles, le capital social. Il faut également ajouter le capital culturel qui semble plus difficilement classable, se présentant comme un attribut individuel profondément imbriqué dans les relations sociales. La notion de stratégie, ici dans le processus d'établissement socioéconomique, émerge de l'usage et de la combinaison de ces diverses ressources. Cet usage et cette combinaison varient selon les individus, leurs buts, leurs rapports sociaux (type de réseaux et force des liens) et le contexte plus large dans lequel ses rapports prennent formes.

L'analyse des réseaux, du capital social et des autres types de capital ou ressource permettra, dans l'analyse des données qui suivra plus loin, de relier les différents types de ressources aux stratégies utilisées par les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier pour assurer leur intégration sociale et économique.

2. La région de Mont-Laurier

Avant d'aborder l'étude proprement dite des données recueillies auprès des immigrants entrepreneurs, il est important de bien situer le contexte dans lequel ceux-ci s'inscrivent. En effet, la dynamique locale est déterminante dans le processus d'intégration socioéconomique. La région de Mont-Laurier se présente comme un contexte particulier qui doit être exposé afin de comprendre cette dynamique et son influence sur le processus d'intégration. Cette partie sera donc consacrée à la présentation de la région. Quatre éléments seront développés. D'abord, un aperçu historique qui permettra de mieux comprendre l'évolution et la

¹⁶ Ceci n'empêche pas que ces types de capital soient également variables dans leur valeur selon les relations sociales, mais ils ne sont pas directement engendrés par elles.

situation actuelle de la région, ensuite, les profils démographique et géographique ainsi que socioéconomique qui illustreront le portrait actuel de la région. Enfin, une dernière section, qui portera sur le profil migratoire de la région, aidera à situer le groupe des immigrants entrepreneurs dans le phénomène plus large de l'immigration dans la région.

2.1 Aperçu historique

Le parcours historique de la région de Mont-Laurier, avec ses lourdes tendances structurelles, permet de comprendre sa spécificité par rapport au reste des Laurentides. En effet, contrairement aux Basses-Laurentides, les Hautes-Laurentides ont connu une colonisation agro-forestière tardive. La région vit encore de nos jours avec les conséquences de ce faible développement fortement dépendant de l'activité forestière.

La région de Mont-Laurier fut colonisée dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, en grande partie grâce aux efforts obstinés du curé Labelle de Saint-Jérôme qui voyait dans la colonisation du Nord la solution à la surpopulation des régions centrales et à l'exode des Canadiens français vers les États-Unis. (Laurin 1995, Coursol 1996) Ce mouvement de colonisation vers le nord des Laurentides s'inscrivait dans un mouvement idéologique plus large d'occupation du territoire menée par une élite canadienne française soucieuse d'assurer la pérennité de son peuple et de soulager les paroisses du sud prises avec une crise agricole qui perdurait. (Laurin 1995) Les premiers colons agriculteurs, venus de Sainte-Adèle, se sont installés à Mont-Laurier, alors appelé le Rapide-de-l'Original, en 1885. (Coursol 1996) La région comptait cependant déjà quelques colons venus s'installer presque dix ans plus tôt sur le territoire de l'actuelle municipalité de Kiamika, juste au sud de Mont-Laurier. Ces premiers colons étaient en fait des bûcherons et des draveurs travaillant pour les compagnies forestières. Ils s'installèrent progressivement autour de la Ferme Rouge¹⁷ établie depuis 1835 par M. Bowman

¹⁷ Pour nourrir les hommes et les bêtes travaillant sur les chantiers et pour entreposer les provisions, les compagnies forestières érigeaient des « fermes ». La Ferme Rouge fut l'une de ces premières

et M. Bigelow, exploitants forestiers de Buckingham. Jusqu'en 1885, aucun chemin ne se rendait jusqu'à la Ferme Rouge, celui-ci se terminant à Nomingue et les colons devaient pour s'y rendre traverser près de 34 km en forêt.

Le projet du Curé Labelle était de faire de cette région, un milieu agricole prospère. Cependant, ce plan de développement du Nord se buta très rapidement à un environnement physique difficile qui ne permet pas une agriculture florissante et à une colonisation fortement dépendante des compagnies forestières¹⁸. Ces entrepreneurs forestiers ont bénéficié dès 1824 de gigantesques concessions forestières dans toute la région de la Lièvre. (Coursol 1996) L'Irlandais James Maclaren obtient de Bigelow en 1864 « la concession forestière, les scieries, les glissoires, les fermes et les chantiers en forêt (...). Cette date marque l'arrivée d'une famille qui influencera fortement l'économie de toute la vallée de la Lièvre. » (Coursol 1996 : 27) En effet, dès 1901, cette famille détient un quasi monopole sur l'activité forestière dans la région. Comme le mentionne l'historien Serge Laurin (1995), le faible potentiel agricole¹⁹ ne pouvant supporter le développement de la région, l'activité forestière aurait pu être la base de celui-ci. Cependant, la région n'accueillera principalement que des activités liées à la première transformation (coupe, transport et sciage) et la localisation à l'extérieur de la région, principalement en Outaouais²⁰ en raison du réseau hydraulique, de la plupart des usines de deuxième transformation restreindra sérieusement son développement industriel.

« fermes » dans la région. Le village de Ferme-Neuve porte le nom d'une autre de ces fermes baptisée la Ferme Neuve.

¹⁸ Bien que celles-ci aient joué un rôle indéniable dans le développement de la région en procurant des revenus aux colons et en soutenant le développement des infrastructures tel que les routes, elles ont également favorisé l'émergence d'une population « prolétarisée », dépendante d'un secteur économique unique et instable qu'elle ne contrôle pas. Cette instabilité économique entraîne une instabilité également au niveau de la population. Laurin (1995) remarque que la colonisation du Nord est marquée par de nombreux déplacements des gens entre les différentes paroisses voisines, ceux-ci suivant la prospérité économique.

¹⁹ En effet, la région connaît un climat plus rigoureux et une saison agricole plus courte que les plaines du Saint-Laurent et seules les vallées qui s'étendent le long des rivières Rouge, Kiamika et la Lièvre possèdent un potentiel agricole intéressant.

Le développement de la région est caractérisé à ses débuts par une relative faiblesse. En effet, la population ne croît que très lentement, les nouveaux arrivants venant principalement combler les vides laissés par ceux qui quittent la région pour chercher meilleure vie ailleurs. (Laurin 1995) La lenteur du développement de la région est en partie due au manque de moyens de transport et de communication. En effet, Mont-Laurier a dû attendre jusqu'en 1909 avant de voir le chemin de fer se rendre à elle. La route ne sera pour sa part réellement développée que dans les années 20. Cet isolement relatif qui marqua les débuts de la région a certainement influencé sa capacité de développement. Au niveau agricole, Coursol note que

Jusqu'à l'arrivée du chemin de fer en 1909, l'agriculture de la Haute-Lièvre est essentiellement une économie de subsistance où le colon-agriculteur produit pour nourrir sa famille avant tout. Les premières entreprises agricoles commerciales, beurreries, fromageries, tannerie, apparaissent avec la voie ferrée qui permet de descendre régulièrement la production vers la région montréalaise. (1991 : 15)

Mont-Laurier ne connaîtra une réelle croissance qu'à compter de 1913, lorsque celle-ci gagne contre Nominique la bataille pour l'hégémonie du Nord grâce à l'obtention du palais de justice, de la cathédrale, du séminaire et du siège épiscopal. À partir de là, Mont-Laurier connaîtra une certaine expansion principalement liée à sa vocation administrative qui en fait le chef-lieu de la zone nord des Laurentides²¹. Bien que la réussite du développement de la région de Mont-Laurier, connue sous le nom de la vallée de la Lièvre, soit relative, elle s'avère plus importante que celle de la vallée de la Rouge, la zone sud de la MRC d'Antoine-Labelle. En effet, alors que cette dernière, faute d'une industrie forestière dynamique²², connaît de graves difficultés dès 1920, Mont-Laurier vit une période de développement presque continue jusque dans les années 50.

Avec l'arrivée du chemin de fer en 1909, la colonisation de Mont-Laurier et de sa région prend un peu de vigueur. Elle devient dès le début du siècle « le centre de

²⁰ La compagnie Maclaren possède ses propres usines de transformation en Outaouais. (Coursol 1991)

²¹ À cette époque cependant, la région est rattachée à l'Outaouais.

l'industrie du bois dans les Laurentides » (Laurin 1995 : 391) Jusqu'en 1920, l'industrie du bois, dominée par la Maclaren, est vigoureuse et permet, avec le dynamisme relatif de la petite localité de Mont-Laurier forte de ses nouvelles fonctions administratives, le développement rapide de la région. Ceci dit, l'historien Serge Laurin (1995) souligne que l'absence d'un réel développement du secteur secondaire²³ a rendu ce développement très fragile.

La croissance se poursuit, bien que moindre, entre 1920 et 1950. Cependant dès 1950, la région commence à connaître un certain déclin économique. En effet, c'est à ce moment que l'industrie forestière commence à montrer des signes de ralentissement. Le secteur agricole se rétrécit également avec la modernisation des années 50 et bien que cette dernière permette une amélioration substantielle de la production, elle diminue de façon importante la main d'œuvre agricole.²⁴ (Coursol 1991) La région continue cependant à retenir sa population grâce, entre autres, à ses fonctions administrative et commerciales. La route entre Montréal et l'Abitibi, inaugurée en 1940, permet également à Mont-Laurier de bénéficier de son nouveau rôle de halte routière. « En quelques années, les services à l'automobile et aux voyageurs, stations-services, restaurants, motels, se multiplient » (Coursol 1991 : 6) De plus, la relocalisation de l'usine Plywood, la plus importante usine de la région, de Nominigüe à Mont-Laurier, en 1945 nourrit l'économie locale en devenant le principal employeur. (Coursol 1991) Mont-Laurier et les municipalités voisines enregistrent encore une croissance démographique relativement forte dans les années 60, mais ce largement aux dépens des petites municipalités plus éloignées qui, pour plusieurs, voient leur population décliner.

²² Cette région n'a également pas bénéficié de fonctions administratives comme celle de Mont-Laurier.

²³ Il existe bien quelques petites usines de deuxième transformation, mais rien de comparable avec les grandes usines de pâtes et papiers de l'Outaouais vers où se dirige une bonne partie des produits de la forêt de la région. Coursol relève également la grande dépendance envers une industrie forestière contrôlée de l'extérieur et envers le secteur tertiaire. (1991 : 166)

²⁴ Coursol (1991) fait également remarquer qu'au cours des années 70 si la rentabilité de l'activité agricole augmente, « les produits forestiers procurent encore un revenu complémentaire à plusieurs des quarante exploitations agricoles situées sur le territoire de Mont-Laurier. » (p.316)

Cependant, dès les années 70, le ralentissement de l'industrie forestière devient plus sérieux et Mont-Laurier, avec un taux de chômage grim pant, commence elle aussi à voir sa croissance démographique diminuer. L'amélioration des techniques diminue le nombre de travailleurs requis et, augmentant l'efficacité de la coupe, crée un problème d'approvisionnement local en bois. Les compagnies doivent pénétrer de plus en plus profondément dans les forêts, ce qui augmente, avec la création et l'entretien de nouvelles routes forestières, le coût d'approvisionnement. Parallèlement, la concurrence internationale met une pression à la baisse de plus en plus forte sur les prix. Enfin, Coursol (1991) souligne le fait que la ressource du bois se dirige malgré tout vers l'Outaouais pendant que les usines de la région roulent au ralenti en raison d'un manque d'approvisionnement. Cette crise forestière met à jour la faiblesse structurelle de l'économie locale qui a toujours reposé sur les produits du bois et n'a jamais vraiment réussi à se diversifier. La crise économique qui débute en 1981 amplifie encore les difficultés de la région. Une usine de panneaux MDF, Panfibre, ouvrira bien ses portes en 1987, mais ce n'est pas suffisant pour assurer la revitalisation de la région. (Coursol 1991)

Rien n'avait donc changé de ce point de vue dans les cantons du Nord depuis les premiers jours de l'exploitation forestière et de la colonisation. La Haute-Lièvre dépendait toujours, un siècle plus tard, et ce dans une très large mesure, de l'existence d'un secteur échappant presque complètement à tout contrôle local. (Laurin 1995 : 633)

L'économie de la jeune région de Mont-Laurier, bien que largement basée sur les produits forestiers, bénéficie également de sa vocation touristique. (Laurin 1995, Coursol 1996, 1991) En effet, dès l'arrivée du chemin de fer et surtout grâce au prolongement du système routier en 1940, la région accueille un nombre croissant de chasseurs, de pêcheurs et de villégiateurs venus principalement de Montréal, mais également d'ailleurs au Québec, des États-Unis, d'Europe. « Avec la décennie 1950, l'industrie touristique devient un des volets majeurs de l'économie à Mont-Laurier. » (Coursol 1991 : 27) La mauvaise qualité des routes reste un obstacle au développement de ce secteur économique, mais ce dernier prend tout de même de l'importance. La montagne du Diable, le Parc Papineau-Labelle et le Baskatong en sont les trois éléments principaux, mais plusieurs pourvoiries, gîtes et campings se

développent un peu partout dans la région, laquelle possède un nombre impressionnant de lacs et de rivières ainsi qu'une forêt qui couvre encore 81% de son territoire²⁵. De nos jours, avec les transformations et les crises de l'industrie forestière, la région se tourne de plus en plus vers l'activité touristique, bien que les retombées de celle-ci s'avèrent relativement instables.

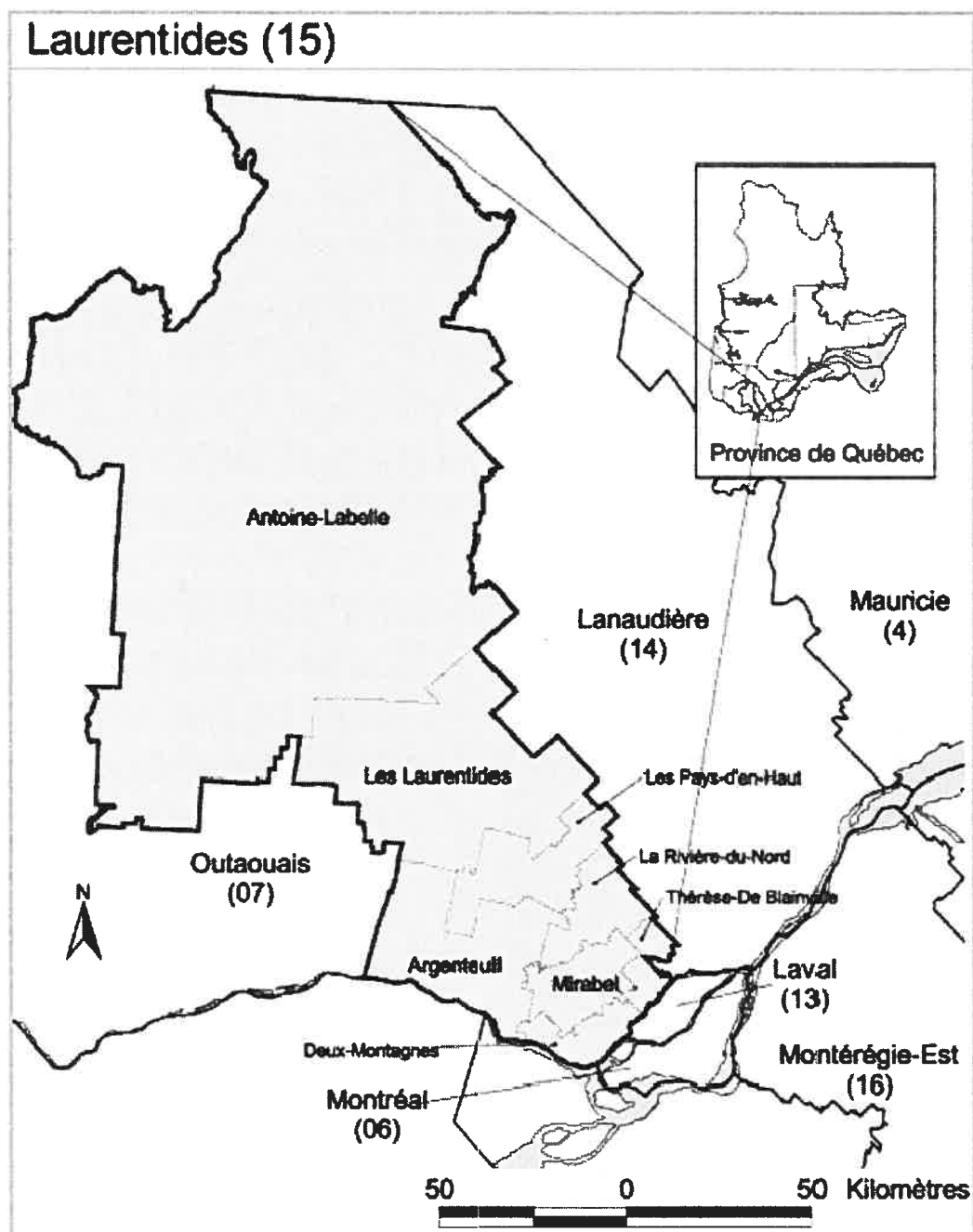
Enfin, tout au long de son histoire, le secteur tertiaire ne cesse de croître en importance dans la structure économique de la région. « En 1970, le secteur tertiaire est créateur de 68% des emplois ». (Coursol 1991 : 190) La petite ville de Mont-Laurier est dans la région celle qui bénéficie le plus de la croissance de ce secteur, autant au niveau des commerces, dont la croissance est favorisée par son emplacement favorable sur la route nationale nord, qu'au niveau des fonctions gouvernementales. La région continue cependant de dépendre majoritairement d'une industrie forestière de plus en plus précaire et bien qu'installée sur une forêt mixte à fort potentiel commercial, elle reste, en grande partie, exportatrice de matières premières, ne profitant toujours pas des profits de la transformation de celles-ci. De plus, ces dernières années, la région vit sans doute la pire crise forestière de son histoire avec plusieurs fermetures d'usines et des centaines de mises à pied. Alors qu'un peu plus d'un siècle auparavant, les habitants des paroisses surpeuplées du sud quittaient leur région pour venir coloniser le nord, on voit de nos jours ce même nord prometteur se vider, entre autres, au profit des vieilles paroisses en pleine expansion démographique.

2.2 Profil géographique et démographique

La région de Mont-Laurier se situe dans les Laurentides, au centre ouest de la MRC d'Antoine-Labelle, à la frontière de l'Outaouais. (voir figures 1 et 2) La sous-région de Labelle, qui inclut Mont-Laurier, n'a pas toujours fait partie des Laurentides, puisque, jusqu'en 1985, elle était rattachée à l'Outaouais. L'historien Serge Laurin soutient que « cette double appartenance a laissé des traces au niveau du sentiment d'appartenance de la population régionale. » (1995 : 14) En effet, contrairement au

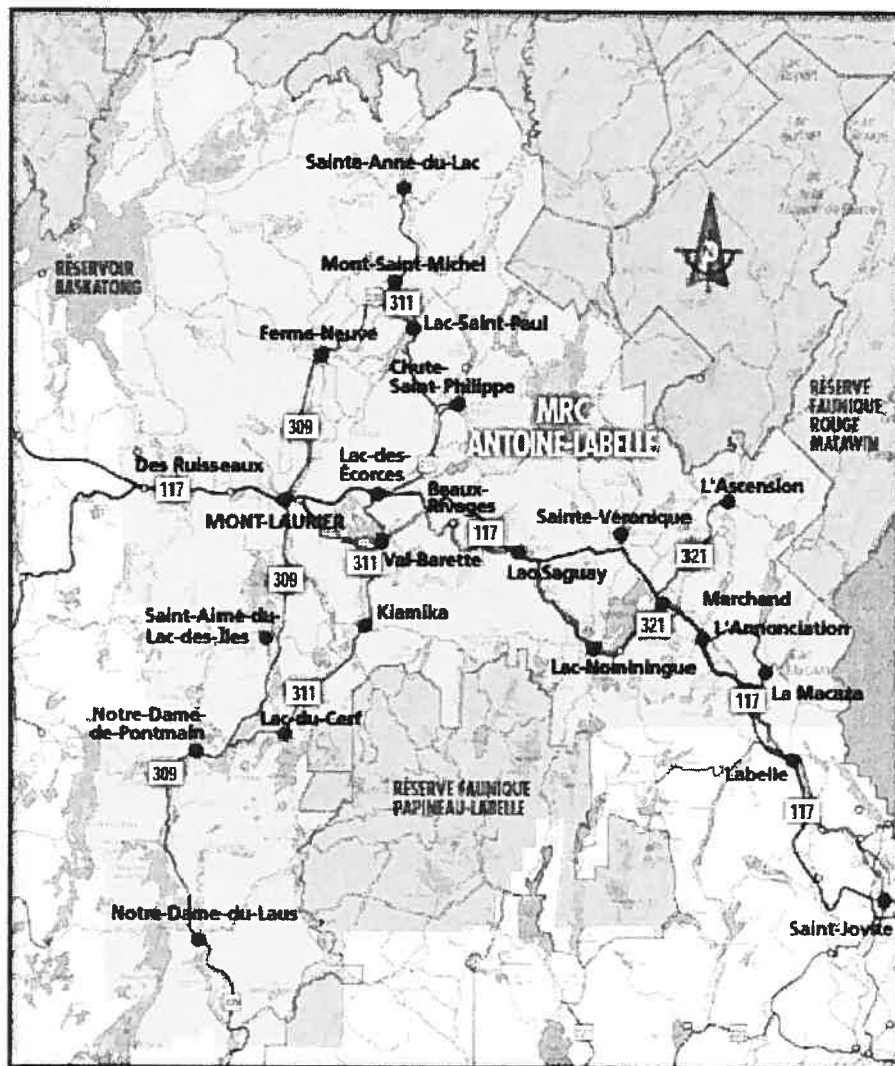
²⁵ Site du CLD de la MRC d'Antoine-Labelle, www.cld-antoine-labelle.qc.ca

reste des Laurentides, clairement tourné vers Montréal, la région de Mont-Laurier, située presque à mi-chemin entre les pôles de Montréal et de Gatineau-Hull, entretient des rapports d'un côté comme de l'autre, en plus d'être reliée à l'Abitibi, par sa position géographique qui la place au carrefour des trois régions.



Source : Mapaq, Direction générale, *Rapport annuel 2003-2004*

Figure 1 : Carte de la région des Laurentides divisée en MRC



Source : site MRC d'Antoine-Labelle, 2006

Figure 2 : Carte de la MRC d'Antoine-Labelle

La région des Laurentides est considérée comme une région centrale. (Simard 1994) Cependant, celle-ci se présente comme un ensemble de sous-régions fort différentes les unes des autres. En effet, alors que les Basses-Laurentides tendent de plus en plus à être une extension de la région montréalaise et que le sud des Hautes-Laurentides se présente comme une sous-région entretenant également de forts liens avec la zone métropolitaine par sa vocation récréo-touristique, la MRC d'Antoine-Labelle, située à l'extrémité nord des Laurentides, est relativement

isolée. Cet isolement relatif ainsi qu'un parcours historique différent du reste des Laurentides expliquent, selon Laurin (1995), le développement d'un fort sentiment d'appartenance local. Il est vrai que bien que faisant partie des Laurentides, la MRC d'Antoine-Labelle présente un portrait général qui ressemble plus à celui des régions périphériques. La région est donc pour ses habitants un espace vécu significatif possédant une identité territoriale particulière construite par sa situation géographique et son histoire.

Cette identité distincte qui caractérise la région de Mont-Laurier, et la MRC d'Antoine-Labelle en général, s'explique donc par la forte dualité entre cette dernière et le reste des Laurentides, surtout les Basses-Laurentides. Cette dualité s'est forgée progressivement par des tendances différentes tout au long du développement de la grande région. Klein, dans un article sur le développement régional au Québec, souligne le fait que

la logique économique, via la grande entreprise, avait induit la différenciation entre des espaces en centres spécialisés dans les services et l'industrie manufacturière pour consommation finale et périphéries spécialisées dans l'exploitation des ressources et l'industrie de première transformation (...) (1995 : 136)

L'opposition entre le sud et le nord des Laurentides ressemble beaucoup à cette distinction entre les régions centrales et les régions périphériques, les régions méridionale et centrale des Laurentides se développant grâce à une économie qui stimule la création d'infrastructures et de services et sa région septentrionale stagnant dans son rôle de pourvoyeur en ressources naturelles.

Avec un rapport démographique de 2,3 habitants par km², la MRC d'Antoine-Labelle est la seule des huit MRC des Laurentides à être considérée comme rurale²⁶. Son profil géographique et démographique est très différent de celui du reste de la région. En effet, le territoire de la MRC couvre près de 75% de la superficie totale des Laurentides, mais sa population, d'environ 34 000 habitants,

²⁶ En comparaison, les autres MRC des Laurentides se situent entre 15 et 701 habitants au km² et sont des MRC partagées ou urbaines. (MAMR 2006)

ne compte que pour 7% de la population totale²⁷. Antoine-Labelle est donc un immense territoire accueillant une faible population et une seule agglomération méritant le titre de ville soit Mont-Laurier²⁸. Bien qu'elle ne compte que quelques 13 000 habitants, la ville de Mont-Laurier abrite près de 40% de la population de l'immense MRC. Cette information précise le portrait démographique de la région, puisque la population de celle-ci se répartit entre une agglomération centrale et seize autres municipalités dont quatorze accueillent une population de moins de 3000 habitants, desquelles dix possèdent une population de moins de 1000 habitants, la plupart étant en décroissance démographique²⁹.

Afin de définir le monde rural, Dugas (2000) le divise en trois catégories; 1) les localités situées en périphérie des villes et centres de services qui connaissent une forte expansion démographique, 2) les localités présentant une relative stabilité démographique et qui subsistent grâce à une économie basée sur l'exploitation des ressources naturelles, leur transformation, l'agriculture et, bien souvent, des fonctions administratives et de services, enfin, 3) les localités éloignées ou/et de faible densité qui enregistrent une forte décroissance démographique et économique. Dans ce schéma, la région de Mont-Laurier peut être placée à cheval sur la deuxième et la troisième catégorie, en raison du rôle administratif de Mont-Laurier et de sa décroissance démographique somme toute encore assez faible, mais la définition de la troisième catégorie, la moins favorisée, semble plus concorder avec la réalité générale de la région. En effet,

la mise en valeur des ressources est demeurée là le principal point d'appui de l'économie, mais elle a engendré très peu d'emplois dans la transformation et les services. Les activités forestières et agro-forestières fournissent une bonne part des occupations à une main d'œuvre de taille réduite et sous-utilisée. En raison de la médiocrité d'une forte proportion des surfaces agricoles, l'agriculture est devenue une activité marginale (...).

²⁷ Québec, Emploi Québec, *MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail*, février 2005, p.2

²⁸ Selon la définition utilisée pour désigner une ville, Rivière-Rouge, avec ses 4 595 habitants et sa fonction administrative de la vallée de la Rouge, est parfois considérée comme une petite ville. Voir pour les définitions de petite ville et de communauté rurale : Statistique Canada, *Bulletin d'analyse, Régions rurales et petites villes du Canada*, vol. 2, no 2, janvier 2001, vol. 3, no 3, novembre 2001, et vol. 4, no 2, décembre 2002.

²⁹ Québec, Emploi Québec...février 2005, p.62

Les problèmes socio-économiques n'étant pas seulement locaux mais régionaux, les diminutions de population ont affecté des ensembles de localités contiguës accentuant ainsi la dispersion du peuplement sur de vastes superficies du territoire, ce qui n'est pas sans se répercuter sur l'infrastructure de services. (Dugas 2000 : 19)

Contrairement aux autres MRC des Laurentides, la MRC d'Antoine-Labelle est la seule à avoir enregistré une baisse de population entre 1996 et 2001³⁰. Pendant ce temps, l'ensemble des Laurentides enregistrait la plus forte croissance démographique de toutes les régions du Québec. L'exode des jeunes est un problème préoccupant pour la MRC d'Antoine-Labelle, car sa population est plus âgée que la moyenne québécoise et celle de l'ensemble des Laurentides³¹ et ce vieillissement se poursuit plus rapidement que la moyenne provinciale. Bref, les Laurentides présentent une réalité différente selon qu'on se situe au sud, au centre ou au nord de celles-ci et la MRC d'Antoine-Labelle, à son extrémité nord, s'avère le parent pauvre de cette région en santé.

2.3 Profil socioéconomique

En terme de niveau de vie, l'écart entre la MRC d'Antoine-Labelle et le reste des Laurentides continue de s'agrandir.

Pendant que les Basses-Laurentides et, à un moindre degré, la zone récréo-touristique profitaient d'une régénérescence démographique et connaissaient, dans l'ensemble, une certaine prospérité économique, les Hautes-Laurentides au-delà de Mont-Tremblant s'abîmaient, elles, dans le dépeuplement et la déprime économique, malgré les efforts conjugués des milieux locaux et des gouvernements pour redresser cette situation. (Laurin 1995 : 793)

Vachon et Lemieux (1996) mentionnent qu'entre 1984 et 1994, les Laurentides sont la région qui a observé la plus forte évolution de l'emploi. Cette croissance économique se poursuit toujours, alors que la MRC d'Antoine-Labelle connaît de sérieux problèmes économiques. En fait, la marginalité économique de la sous-région est d'autant plus frappante qu'au niveau des MRC de l'ensemble du Québec,

³⁰ Québec, Emploi Québec, *MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail*, février 2005, p.5

³¹ Québec, Emploi Québec...février 2005, p.5

la MRC d'Antoine-Labelle « bat le record avec 12 localités » (Dugas 2000 : 37) en difficultés sérieuses, alors qu'au niveau des régions, les Laurentides se présentent comme celle qui, économiquement, croît le plus rapidement. Cette polarisation extrême de la réalité économique au sein des Laurentides amplifie la division du sentiment d'appartenance entre le nord et le reste de la région administrative.

L'économie de la MRC Antoine-Labelle repose principalement sur l'exploitation forestière, la transformation du bois, l'activité touristique et l'agriculture. Cette dernière, bien que moindre que l'activité forestière, est importante puisqu'elle compte 43% des entreprises du secteur primaire. La plupart des fermes sont dans l'élevage de bœuf ou dans la production laitière. Plusieurs agriculteurs de la région, surtout dans l'élevage bovin, sont également des exploitants forestiers. Ce revenu d'appoint est bien souvent nécessaire au maintien de la ferme. Le poids du secteur primaire (7%) dans l'économie y est nettement plus important que dans le reste de la région (2%) et le Québec (3%)³². Cependant, malgré cette importance, le secteur primaire n'employait en 2001 que 7% des travailleurs, alors que le secteur secondaire et le secteur tertiaire en employaient chacun respectivement 19% et 74%³³. Comme ailleurs au Québec, le secteur tertiaire y est donc largement dominant. Le secteur secondaire est toutefois fragile, puisqu'il repose à 48% sur les produits du bois dont l'approvisionnement de plus en plus coûteux rend les entreprises moins compétitives. Les solutions proposées aux problèmes économiques de la région reposent principalement sur deux éléments; la diversification du secteur secondaire et l'augmentation de la vocation touristique de la région.

Contrairement à l'ensemble des Laurentides et du Québec, le taux d'activité, entre 1996 et 2001, et le taux d'emploi, entre 1991 et 2001, diminuaient dans la MRC. La récente crise forestière, avec la fermeture de quatre usines importantes et 450 mises

³² Québec, Emploi Québec, *MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail*, février 1995, p.21 et 45

³³ Québec, Emploi Québec...février 2005, p.21

à pied³⁴, n'aide pas à redresser la situation. L'économie de la région est caractérisée par la petite entreprise qui compte pour 94% des entreprises de la région. Mont-Laurier, avec ses quelques 800 entreprises commerciales³⁵ concentre environ 60% de celles-ci. Bien qu'elle soit une petite agglomération, Mont-Laurier joue donc un rôle important au niveau de la création et de l'innovation entrepreneuriale dans la région. Cette vitalité commerciale est essentielle à l'économie régionale qui souffre d'un taux élevé de chômage³⁶ et de travail saisonnier. Celle-ci ne permet cependant pas un retournement significatif de la situation, puisque le revenu moyen des ménages de la MRC d'Antoine-Labelle ne s'élève, en 2000, qu'à 38 181\$, alors qu'il est de 52 391\$ pour l'ensemble des Laurentides et de 49 998\$ pour le Québec et le nombre de ménages vivant avec moins de 20 000\$ par année est de 8% plus élevé que pour l'ensemble de la région administrative³⁷. Le revenu d'emploi est également de 22% en dessous de la moyenne régionale et québécoise. De plus, la MRC d'Antoine-Labelle reçoit, autant au niveau de l'assurance-emploi que de l'assistance-emploi, 13% des prestations gouvernementales des Laurentides alors que son poids démographique n'est que de 7%.

Il est important également de préciser ce portrait économique au niveau de la région même. En effet, il existe d'importantes disparités économiques entre les différentes municipalités. Alors qu'en 2000 la municipalité la plus favorisée, Des Ruisseaux³⁸, avait un revenu moyen par ménage de 43 000\$, celui de Mont-Laurier, Lac-Nominingue, Notre-Dame-du-Laus, Lac-St-Paul, Chute-St-Philippe, Lac-Saguay et Kiamika était inférieur à 30 000\$³⁹.

³⁴ Informations citées par le maire de Mont-Laurier, Michel Adrien, lors du colloque de la Foire des Villages, *Migration et démographie, enjeux de la ruralité du XXI^e siècle*, organisé par Solidarité rurale du Québec, 9 au 11 février 2007, UQAM

³⁵ Site de la ville de Mont-Laurier, www.villemontlaurier.qc.ca

³⁶ Celui-ci était de 15,5% en 2001, alors qu'il était de 7% pour les Laurentides et de 8,2% pour l'ensemble du Québec. (Québec, Emploi Québec *MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail*, février 2005, p.16) L'évolution économique récente a sans doute accentué encore cet écart.

³⁷ Québec, Emploi Québec...février 2005, p.9

³⁸ Elle est depuis fusionnée à celle de Mont-Laurier.

³⁹ Québec, Emploi Québec...février 2005, p.10

Cette réalité économique difficile est peut-être explicable en partie par la notion de capital social au niveau régional, c'est-à-dire la capacité de collaboration et de coordination des membres d'une région. En effet, Côté soutient qu'un élément déterminant dans la constitution du capital social d'une région est « la force de domination exercée sur la population » par les grandes entreprises. (2002 : 353) Selon lui, des régions telles la Haute-Mauricie et le Saguenay-Lac-St-Jean, on peut ajouter la Haute-Lièvre, ont été marquées, tout au long de leur histoire, par l'emprise de grandes entreprises qui ont imposé leurs règles du jeu et ont largement déterminé leur développement.

L'étendue et la force de domination exercée par les grandes entreprises dans la région ont sérieusement limité les possibilités de développer un capital social régional : du fait que l'interaction avec la ou les grandes entreprises était première, les gens ont surtout appris à se solidariser pour revendiquer ou contester, mais peu pour œuvrer ensemble à la réalisation de projets communs. (2002 : 365)

Bien que d'autres éléments interviennent également dans la création du capital social régional, la Haute-Lièvre, par son développement étroitement lié à quelques grandes entreprises, présente donc certains handicaps pour l'émergence d'un fort capital social nécessaire à développer un milieu local innovateur. Cette capacité d'un milieu à soutenir et à favoriser l'innovation et la « culture entrepreneuriale » est d'ailleurs une donnée de plus en plus reconnue dans l'explication du dynamisme économique local. (Proulx 1995)

Au niveau social, la MRC d'Antoine-Labelle présente également un portrait défavorisé avec un niveau de scolarisation inférieur à la moyenne régionale et provinciale⁴⁰. Un tiers de sa population ne dispose d'ailleurs pas de diplôme d'études secondaires et son taux de décrochage scolaire est très élevé. Ce portrait global cache cependant une importante disparité entre les différentes classes socioéconomiques. Celles-ci tendent de plus à se regrouper géographiquement, les individus plus aisés habitant bien souvent les quelques « bons quartiers » du

⁴⁰ Québec, Emploi Québec, *MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail*, février 2005, p.45

pourtour de Mont-Laurier, et cette tendance au regroupement par classes socioéconomiques accentue l'écart entre les municipalités favorisées et celles plus défavorisées.

Enfin, en raison de son statut de capitale régionale, Mont-Laurier est, en termes de services, une petite ville relativement bien pourvue. Elle concentre sur son territoire un centre hospitalier, plusieurs écoles primaires, une école secondaire, qui dessert toute la MRC, un centre collégial et universitaire⁴¹, en plus de plusieurs services gouvernementaux⁴². Ceci dit, les plus petits villages rencontrent de réelles difficultés à conserver leurs écoles primaires et certaines, dans une logique de rationalisation, ferment leurs portes. Cette tendance rend évidemment ces petites localités plus précaires et moins attrayantes pour les familles qui voient leurs enfants parcourir de longues distances en transport scolaire pour se rendre à l'école. Cette réalité est déjà présente d'ailleurs au niveau du secondaire, alors que les étudiants des municipalités les plus éloignées font jusqu'à trois heures de transport par jour. Il existe bien un service de résidence à Mont-Laurier pour les 4^{ème} et 5^{ème} secondaire, mais l'existence de celui-ci témoigne des contraintes spatiales et démographiques de la région.

2.4 Profil migratoire

Dans son étude sur l'immigration au Saguenay-Lac-St-Jean, Alonso (1998) relève comme caractéristique de cette région au niveau de l'immigration; le très faible nombre d'immigrants, l'usage quasi unique de la langue française et la relative homogénéité culturelle de la collectivité d'accueil. Ces éléments se retrouvent en fait dans la plupart des régions éloignées du Québec, dont la MRC d'Antoine-Labelle. La langue française est en effet un élément incontournable de la vie dans la région et pour cette raison la très grande majorité des immigrants qui s'y installent sont francophones ou connaissent le français. L'apport migratoire de la MRC concerne avant tout les migrants interrégionaux. En effet, les immigrants

⁴¹ Le centre collégial de Mont-Laurier est rattaché au centre collégial de St-Jérôme et le centre universitaire à l'Université du Québec en Outaouais.

⁴² Site de la ville de Mont-Laurier, www.ville.montlaurier.qc.ca

internationaux sont très peu nombreux à s'y établir. En raison du faible nombre d'immigrants, il n'existe aucune « communauté » ethnique dans la région. En 2001, la MRC comptait 430 immigrants⁴³. Ce nombre représente 1,3% de la population, alors qu'il est de 4% pour l'ensemble des Laurentides et de 11% pour le Québec. De façon générale, la population immigrante est plus scolarisée et connaît un taux de chômage nettement plus bas que celui de la population locale⁴⁴. L'immigration dans la région peut grosso modo se diviser en deux groupes. Un peu moins de la moitié des immigrants sont arrivés dans la région depuis moins de dix ans⁴⁵ et l'autre moitié, beaucoup plus ancienne, s'est établie bien souvent avant les années 80. Comme ailleurs au Québec, peu de nouveaux venus ont immigré durant les années 80⁴⁶.

Les immigrants issus de minorités visibles sont particulièrement peu nombreux, en effet, on en dénombre seulement 30 sur l'ensemble de la population immigrante de la région, principalement des Noirs et des Asiatiques du Sud et de l'Est⁴⁷. Un cas notable est Michel Adrien, d'origine haïtienne, qui, arrivé en 1968 à Mont-Laurier en tant que professeur pour enseigner dans la toute nouvelle polyvalente, à progressivement monté les échelons, passant par le syndicat des professeurs, le conseil d'administration puis la direction générale du centre hospitalier, les affaires municipales, pour finalement être élu en tant que maire de Mont-Laurier en 2003. Il vient d'ailleurs d'être élu pour un deuxième mandat. Enfin, un fait intéressant pour cette recherche est qu'il semble que les minorités visibles soient surreprésentées dans l'entrepreneuriat immigrant de la région. Cette affirmation est à considérer avec précaution, car le faible nombre d'immigrants entrepreneurs et d'immigrants issus de minorités visibles ainsi que l'absence de chiffres sur l'entrepreneuriat immigrant dans la région ne permettent pas d'en garantir la validité. Ceci dit, si les

⁴³ Selon les chiffres de l'Institut de la statistique du Québec (voir le Bulletin statistique régional des Laurentides et le Recensement 2001), il s'agit plutôt de 405 immigrants.

⁴⁴ Cette réalité est peut-être due au fait que les immigrants tendent à quitter la région lorsqu'ils n'y trouvent plus de travail. Voir à ce sujet Alonso (1998), Bonneau et Tremblay (1993)

⁴⁵ Québec, Emploi Québec, *MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail*, février 2005, p.46

⁴⁶ Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration, novembre 2004, *Recensement 2001 : données ethnoculturelles*

immigrants issus de minorités visibles ne représentent que 7% de l'immigration dans la région, ils forment 30% des répondants de cette étude. Et bien qu'il soit impossible de conclure à une équation parfaite entre le groupe de cette étude et la réalité de la région, le faible nombre d'immigrants entrepreneurs permet d'avoir facilement une vue d'ensemble sur la région et de considérer ce groupe d'informateurs comme approximativement représentatif. Ainsi, il semble possible de conclure à une surreprésentation des minorités visibles dans l'entrepreneuriat immigrant de la région.

Simard (2003) relève le fait que l'immigration ancienne en région était principalement constituée d'Européens indépendants, tandis que la nouvelle immigration est plus diversifiée au niveau de l'origine et de la catégorie d'immigration. Le portrait de la population immigrante dans la MRC d'Antoine-Labelle témoigne de ce fait. Toutefois, la diversité au niveau de l'immigration dans la région bien que moindre, existait déjà dans les années 70 avec la présence d'individus originaires du Brésil, du Costa Rica, de Chine, d'Haïti, d'Afrique. Et bien que l'immigration se diversifie également en région, l'apport principal provient toujours de l'Europe⁴⁷, principalement de la France, c'est le cas aussi dans la MRC d'Antoine-Labelle.

En raison du très faible nombre d'immigrants et de la taille démographique modeste de la région, il n'existe pas d'organismes de services pour les immigrants comme dans certaines agglomérations régionales plus importantes telles que Saint-Jérôme et Sherbrooke. De plus, l'entente sur la régionalisation de l'immigration entre le gouvernement provincial et la région des Laurentides semble viser principalement la partie sud de la région qui présente un portrait plus susceptible d'entraîner la réussite d'un tel projet. Ceci dit, bien qu'aucun organisme ne soit

⁴⁷ Québec, Emploi Québec...février 2005, p.39

⁴⁸ Consulter Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration, *Recensement de 1996 : données ethnoculturelles* et *Recensement de 2001 : données ethnoculturelles* ainsi que Ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles, *Portraits régionaux 1995-2004 : Caractéristiques des immigrants établis au Québec et dans les régions en 2006* et *Portraits régionaux 2000-2004 : Caractéristiques des immigrants établis au Québec et dans les régions en 2006*

directement orienté vers les services aux immigrants dans la région, l'organisme La Griffe d'Alpha, situé dans le centre communautaire Léonie Bélanger à Mont-Laurier et destiné principalement à l'alphabétisation de la population en général, offre des cours de francisation aux immigrants depuis trois ans. Cependant, la responsable de l'organisme souligne que le très faible nombre d'immigrants ne connaissant pas le français rend impossible la mise sur pied d'ateliers de francisation sur une base régulière. Les ateliers se créent donc au fur et à mesure selon la demande. Lorsque celle-ci est trop faible pour justifier l'ouverture d'un atelier, les immigrants désireux d'apprendre ou de perfectionner le français sont introduits dans les cours d'alphabétisation et sont suivis de façon particulière par les bénévoles. D'ailleurs, jusqu'à la création d'ateliers pour la francisation des immigrants, ces derniers étaient intégrés dans les classes d'alphabétisation.

La région de Mont-Laurier se présente donc comme un milieu différent de celui étudié dans la plupart des études sur les immigrants en région soit Chicoutimi, Sherbrooke ou encore Saint-Jérôme, trois villes régionales de taille relativement importante. En effet, la région lauriermontoise, à l'exception de la ville même de Mont-Laurier qui reste malgré tout une petite ville régionale, est dominée par la ruralité, c'est-à-dire une faible densité de population et une dominance de paysages forestiers et agricoles. Ces éléments constitutifs de la région ainsi que son évolution propre, entre autres son histoire économique, ne sont pas sans influence sur le processus d'intégration socioéconomique des entrepreneurs immigrants de l'étude. Nous verrons plus en détail ces influences dans l'analyse de l'intégration socioéconomique.

3. Méthodologie

La description de la région à l'étude étant maintenant faite, il reste, avant de commencer l'analyse proprement dite des données recueillies sur le terrain, à décrire brièvement la méthodologie utilisée lors de cette recherche.

3.1 Le terrain d'étude

La région de Mont-Laurier est, comme il fut dit plus haut, comprise dans le territoire de la MRC d'Antoine-Labelle. Cette présente étude couvre une partie de la MRC seulement, puisque les répondants proviennent tous de Mont-Laurier, de trois municipalités voisines et d'un territoire non organisé au nord de la municipalité de Ferme-Neuve. Le terrain se situe donc entre le niveau local (ville, village, TNO) et le niveau micro-régional (MRC). En se référant à la carte de la région (page 59), il est possible de visualiser ce terrain qui comprend la petite ville de Mont-Laurier au centre, le village de St-Aimé-du-Lac-des-Îles au sud, ceux de Lac-des-Écorces et de Chute-St-Philippe à l'est et le territoire au nord de Ferme-Neuve. Le tableau I présente la population de chacune de ces municipalités et leur poids démographique dans la population totale de la MRC d'Antoine-Labelle.

tableau I Population des municipalités de l'étude en 2006

Municipalités	Population	% population totale de la MRC
Mont-Laurier	13 339	38,2%
St-Aimé-du-Lac-des-Îles	758	2,2%
Lac-des-Écorces	2 770	7,9%
Chute-St-Philippe	843	2,4 %
TNO	moins de 100	moins de 1%

Source : Ministère des Affaires municipales et des Régions, septembre 2006

Le milieu de vie des répondants de cette étude présente donc une certaine diversité. Certains habitant l'agglomération de Mont-Laurier, d'autres, des villages de taille relativement importante, alors que d'autres encore résident dans de petits villages de moins de 1000 habitants ou encore en territoire non organisé, où la population et les services sont quasiment absents. De plus, afin de préciser le milieu de vie des répondants, il est essentiel de mentionner que 60% d'entre eux sont en fait localisés sur des rangs, des routes rurales ou des chemins forestiers privés à l'extérieur des villages mêmes.

3.2 Sources d'informations : entrevues et observation

Les informations sur les répondants et leur entreprise furent recueillies par entrevue et observation participante et non participante. En ce qui concerne les entrevues, celles-ci furent effectuées principalement durant l'été 2006, mais trois furent faites à l'automne en raison d'un manque de disponibilité durant la saison estivale. Au niveau de l'observation, celle-ci s'étale, de façon sporadique, sur plusieurs années et ne concerne que certaines entreprises.

Entrevues

Compte tenu du faible nombre d'immigrants et encore plus du faible nombre d'entrepreneurs immigrants, il fut aisé de répertorier les entrepreneurs immigrants dans la région. Les informations données par des gens locaux et l'annuaire téléphonique de la région ont également aidé à dresser une liste de ces entrepreneurs. Treize entreprises furent sollicitées, mais trois refusèrent de participer. De ces trois refus, il est notable que deux d'entre eux soient de la part des deux seuls entrepreneurs répertoriés qui ne maîtrisent pas vraiment la langue française. Ce fait est regrettable, puisqu'il aurait été intéressant de connaître le processus d'intégration d'immigrants ne possédant pas la langue française dans une région où celle-ci est essentielle pour toute interaction. La sélection fut faite dans un souci d'obtenir une certaine représentativité de la diversité ethnique et entrepreneuriale du groupe des entrepreneurs immigrants de la région.

Dix entrevues semi-dirigées auprès de quinze répondants (cinq couples), d'une durée se situant entre une heure et demie et trois heures, furent faites. La plupart se sont déroulées au domicile des répondants, toutefois deux se sont faites à l'entreprise même. Le questionnaire était divisé en trois sections; 1) des informations sur le ou les répondants et leur trajectoire migratoire 2) des informations sur l'entreprise, la création et le roulement de celle-ci et 3) des informations sur l'intégration sociale et la vie dans la région. Ces entrevues furent enregistrées afin de faciliter leur transcription intégrale.

Observation

Une partie de l'observation est participante. Celle-ci s'étale sur plusieurs années de façon sporadique. En effet, je suis une cliente occasionnelle depuis environ douze ans de deux entreprises à l'étude et j'ai travaillé durant une année dans une autre entreprise. Cette expérience en tant que cliente et employée m'a permis de recueillir des informations autrement inaccessibles. En ce qui concerne l'observation non participante, il s'agit surtout de visites « guidées » de l'entreprise. Trois entreprises furent ainsi visitées me permettant de prendre note des lieux de travail des entrepreneurs interrogés. Enfin étant originaire de la région, mes dix-huit années de vie dans la région m'ont également permis de bien la connaître et sans doute de déceler certaines subtilités dans la dynamique régionale difficilement perceptibles lors d'un travail de terrain plus circonscrit dans le temps.

3.3 Corpus des informateurs

En raison de la nature de la recherche, celle-ci portant à la fois sur les immigrants entrepreneurs et leur entreprise, le groupe à l'étude est double soit quinze répondants, dont cinq couples, et dix entreprises ou groupes d'entrepreneurs. Tout au long de l'analyse, les deux groupes seront utilisés selon la nature du questionnement. Ainsi, le groupe des quinze répondants sera surtout utilisé pour l'analyse du processus d'intégration sociale et celui des dix entreprises en ce qui concerne le processus d'intégration économique.

Également, il est important de noter qu'une répondante est en fait une Québécoise « de souche ». Elle fut cependant retenue pour une part de l'analyse, puisqu'elle est mariée à un immigrant entrepreneur et travaille avec lui au sein de l'entreprise. De plus, n'étant pas originaire de la région, elle partage, à un moindre degré, avec les autres répondants, une relative altérité – en effet, comme il fut dit plus haut et mentionné par quelques répondants, l'altérité en milieu rural s'applique aussi, bien que moins, aux Québécois « de souche » venus de d'autres régions – ainsi qu'une absence de repères et de contacts locaux à son arrivée. Ainsi, le groupe des quinze

répondants devient parfois, selon la nature du questionnement, un groupe constitué en fait de quatorze répondants, soit les quatorze entrepreneurs immigrants.

Évidemment, comme c'est souvent le cas dans ce type d'étude, il existe un biais à la réalité des immigrants entrepreneurs de la région, puisque ceux interrogés sont nécessairement des cas de réussite entrepreneuriale. Cependant, cette étude comprend dans son groupe d'informateurs le cas d'un entrepreneur immigrant qui, en raison de problèmes de santé, familiaux et financiers, a quitté la région après une vingtaine d'années de résidence. Ce cas permet d'avoir un portrait plus juste de la réalité de l'entrepreneuriat immigrant dans la région en mettant en relief les obstacles qui peuvent venir à bout de la volonté de l'entrepreneur et les raisons qui peuvent le pousser à choisir de fermer son entreprise et de quitter la région.

Étant donné la très faible présence d'immigrants, et surtout d'immigrants entrepreneurs, dans la région, le respect de l'anonymat des informateurs représente une certaine contrainte pour cette étude. En effet, le simple changement de nom n'est pas suffisant pour assurer la confidentialité. De plus, il est impossible d'associer l'origine ethnique des entrepreneurs interrogés à un type d'entreprise précis sans risquer de dévoiler leur identité. Pour cette raison, les origines ethniques sont remplacées par les régions plus générales d'origine et celles-ci ne sont pas reliées au type d'entreprise⁴⁹.

Les tableaux II et III présentent le profil général du groupe à l'étude.

tableau II Régions d'origine des répondants

Régions d'origine	Nombre d'entreprises	Nombre d'informateurs
Europe de l'Ouest	6	9
Europe de l'Est	1	1
Amérique latine	1	1

⁴⁹ Cependant, tout au long de l'analyse, lorsque cela s'avère pertinent et possible, plus de détails seront mentionnés en ce qui concerne le type d'entreprise et l'origine ethnique.

Moyen-Orient	1	2
Afrique (origine asiatique)	1	1

tableau III Types d'entreprise des répondants

Types d'entreprise	Nombre d'entreprise
fermes	2
ateliers (mécanique, bois, soudure, etc.)	2
restaurants	3
commerces de détail	1
touristiques (gîtes, pourvoiries, etc.)	2

Profil socioéconomique du corpus : généralités

Cette section expose quelques éléments généraux concernant le profil socioéconomique et entrepreneurial du groupe des entrepreneurs immigrants étudié afin de présenter une première esquisse de celui-ci. L'analyse qui suivra présentera plus en détail les caractéristiques convergentes de ce groupe.

Le choix des répondants fut fait dans un souci de relative représentativité des immigrants entrepreneurs de la région. Ainsi, les Européens de l'Ouest, essentiellement de France et de Suisse, pour la plupart francophones, sont plus nombreux, représentant six des dix entreprises à l'étude et neuf des quinze répondants. Ce groupe d'informateurs comprend sept femmes et huit hommes âgés entre 31 ans et 67 ans, tous issus de la première génération d'immigrant, à l'exception d'une répondante qui est une Québécoise mariée à un immigrant. Tous les répondants sont mariés ou conjoints de fait, un seul est désormais divorcé. Tous ont des enfants nés dans le pays d'origine des parents ou ici, un seul couple a immigré sans les enfants, ceux-ci étant majeurs au moment de la migration. La presque totalité des répondants possèdent une scolarité de niveau technique ou professionnel. À l'exception d'un seul répondant, tous parlaient le français à leur arrivée dans la région. La durée de séjour au Québec varie entre 6 ans et 42 ans. En ce qui concerne la période d'arrivée au Québec, la moitié sont arrivés avant 1980 et

l'autre moitié après 1990. Aucun répondant n'est arrivé au Québec dans la décennie des années 80. La moitié se sont établis directement dans la région. La plupart ont immigré en famille, c'est-à-dire les deux conjoints et leurs enfants et ont connu une migration linéaire, c'est-à-dire directement du pays d'origine au pays d'accueil.

Profil entrepreneurial du corpus : généralités

Seul un couple de répondants – celui venu sous la catégorie investisseur-entrepreneur – a eu son entreprise directement à son arrivée. Tous les autres ont été, dans une période variable, employé ou à la maison avant d'avoir leur entreprise au Québec. La plupart des entrepreneurs interrogés ont démarré leur entreprise en couple et les deux conjoints s'investissent dans l'entreprise. Tous ont leur entreprise dans leur municipalité de résidence. À l'exception d'un seul répondant, tous ont démarré leur entreprise avant l'âge de 45 ans, plus précisément entre 28 ans et 45 ans. La plupart des informateurs n'avaient pas l'intention de devenir entrepreneur avant leur migration. La moitié des répondants avaient déjà eu une entreprise avant celle-ci et les deux tiers avaient des parents entrepreneurs. Concernant les entreprises, toutes furent créées entre 1981 et 2003, celles-ci ont donc entre 3 ans et 25 ans. De plus, plusieurs types d'entreprise sont représentés au sein du groupe d'étude témoignant de la variété des créneaux commerciaux exploités par ces immigrants.

4. Analyse des convergences entre les entrepreneurs de l'étude

Afin de faciliter l'analyse des caractéristiques communes du groupe des entrepreneurs immigrants et de leur processus d'intégration sociale et économique, ces convergences sont séparées en différentes catégories. D'abord, les convergences dans la trajectoire migratoire, puis celles au niveau du profil socio-démographique et du processus d'intégration sociale et enfin celles concernant le profil entrepreneurial et le processus d'intégration économique.

4.1 Convergences dans la trajectoire migratoire

Cette section s'attarde sur la trajectoire migratoire des répondants, principalement le type de trajectoire migratoire, les motivations à migrer, à choisir le Québec puis la région de Mont-Laurier comme milieu de vie et enfin le choix de rester ou de quitter éventuellement la région.

Établissement au Québec

Près des deux tiers des répondants ont immigré directement de leur pays d'origine au Québec. Les autres sont passés par d'autres pays ou, dans le cas d'un répondant, par une autre province canadienne. En ce qui concerne la région, la moitié des répondants s'y sont installés directement à leur arrivée au Québec, alors que l'autre moitié est passée par d'autres lieux, principalement Montréal, mais également la Mauricie, l'Outaouais, le nord du Québec, l'Ontario et l'Alberta. Les deux tiers des répondants ne sont pas arrivés au Québec avec un capital financier important. Par contre, l'autre tiers possédait un capital considérable provenant de biens vendus avant leur migration. Les deux tiers des répondants possédaient un contact avant de s'établir au Québec. Ces contacts étaient des membres de la famille (4), un employeur (3) et enfin des amis (2). Comme nous le verrons dans la section sur l'origine ethnique, cette dernière n'est pas sans lien avec le type de contact que possèdent les répondants avant leur migration. Enfin, seulement trois répondants sont venus seuls au Québec, les autres étaient tous accompagnés de leur conjoint, et de leurs enfants quand ceux-ci étaient nés, sinon une répondante est venue en compagnie de ses frères et sœurs rejoindre ses parents à l'âge de dix-sept ans. Cette dernière est d'ailleurs la seule répondante ayant immigré avant l'âge adulte. Des trois répondants venus seuls, deux ont des membres de leur famille qui sont venus s'établir au Québec par la suite.

Les raisons de la migration sont diverses, deux répondants sont venus en tant que réfugiés en raison d'une répression politique dont leur groupe ethnique est victime dans leur pays d'origine, cinq autres disent avoir migré principalement en vue d'une bonification économique et enfin sept affirment avoir migré surtout par

curiosité culturelle et par aventure. Le goût de l'aventure et de vivre de nouvelles expériences s'avère donc le motif de migration le plus fréquent de ce groupe d'immigrants. Cependant, si ce motif est le plus récurrent dans les discours, il est en général accompagné d'autres motifs souvent plus pragmatiques comme la bonification économique, le rêve de s'établir un jour en agriculture, l'amélioration des conditions de vie ou encore l'accès à de grands espaces enneigés pour le traîneau à chien. Ainsi, l'aventure et le souhait d'améliorer ses conditions de vie sociale et économique peuvent être considérés comme les deux motifs principaux de la migration. Encore une fois, comme nous le verrons plus loin, l'origine ethnique influence les motifs de migration des répondants.

Tous les répondants, sauf un venu pour un emploi de trois mois mais finalement resté parce que « séduit par la vie ici », avaient comme projet une migration définitive. De plus, à l'exception d'un seul répondant qui aurait préféré l'Alberta, tous les répondants avaient comme premier choix le Québec. Cependant, tous n'ont pas choisi le Québec comme lieu de résidence pour les mêmes raisons. Pour la plupart des francophones ne connaissant pas d'autres langues et souhaitant s'établir au Canada, c'est la langue française qui a avant tout motivé leur choix. Ces derniers sont d'ailleurs tous demeurés unilingues jusqu'à maintenant. Pour les autres, ce sont surtout des contacts au Québec qui ont déterminé leur choix de province. Tous projettent demeurer au Québec pour le reste de leur vie.

Établissement dans la région de Mont-Laurier

Au niveau du choix de vie en région, un seul répondant affirme que c'est d'abord des études et une offre d'emploi à la fin de celles-ci qui ont déterminé son établissement à plus long terme en région. Pour les treize autres immigrants interrogés, la région comme milieu de vie était un choix assumé et réfléchi. Ceci dit, un couple de répondants soulignent que bien qu'ils souhaitent pouvoir s'installer en région et y avoir leur entreprise, c'est une opportunité économique qui a déclenché leur établissement en région. Les raisons à choisir la région comme milieu de vie sont partagées par la plupart des répondants. La qualité de vie

qu'offre la région revient systématiquement dans tous les discours. Pour les répondants, cette notion fait principalement référence à la proximité de la nature, à la tranquillité et à la qualité de l'environnement. La qualité de vie semble particulièrement importante lorsqu'il est question des enfants.

Au niveau de la qualité de vie qu'ils peuvent avoir [les enfants]. Ils peuvent avoir leurs propres animaux, ils peuvent avoir de l'espace. Au niveau de la qualité de vie, sans que ce soit nécessairement matériel, mais plus du vécu, du terre à terre. (Répondant 3)

La nature, la tranquillité, moins de crimes et de violence, moins de trafic, puis pour une famille pour voir ses enfants grandir, c'est une des meilleures places, parce qu'il y a moins de risques, moins de dangers. Ici on trouve quand même tout ce qu'on cherche, c'est ce qui fait que c'est attractif pour nous. (Répondant 6)

On a une qualité de vie qui est exceptionnelle. On est au fond des bois, donc en pleine nature et on est dans un site qui est quand même magnifique! (Répondant 15)

Lorsque les répondants mentionnent la qualité de vie en région, c'est souvent en opposition à la ville, synonyme de pollution, de promiscuité et de stress. Le plus grand accès à la propriété en région par rapport à la ville est également souligné.

J'en avais marre des grandes villes, du bruit, de la pollution, j'avais le goût de campagne, de plus de tranquillité, j'avais le goût d'être loin des grandes villes. Donc, j'ai trouvé que Mont-Laurier, quand j'ai vu ça ici, j'ai trouvé que c'était parfait. (Répondant 4)

Quelqu'un qui va habiter plus en ville là, du côté de Montréal, c'est sûr qu'il va avoir plus de commodités, mais en région, il va avoir une qualité de vie qui est meilleure, il va avoir plus d'espace, plus de temps libre. (...) Nous, on aime la nature. Parce que si on s'était retrouvé au Québec à Montréal ou à Laval ou St-Jérôme ou une autre grande ville, on ne serait pas resté. Ça n'aurait pas d'intérêt pour nous de déménager au Québec en ville. (Répondant 15)

La campagne, c'est la grande place, c'est la liberté, par rapport à la ville, c'est moins cher acheter un terrain, c'est moins cher acheter une maison. Pour moi, c'est la liberté. (Répondant 11)

Enfin, pour les agriculteurs interrogés, le choix de la région s'imposait d'abord par leur type d'entreprise. En effet, ces derniers étaient déjà agriculteurs dans leur pays d'origine et le projet de migration visait précisément la possibilité de poursuivre dans ce domaine. L'établissement en région était donc une condition essentielle à leur établissement au Québec. Néanmoins, ces derniers accordent également beaucoup d'importance à la qualité de vie en région.

Si le choix de la région en général comme milieu de vie s'établit avant tout sur des critères personnels, comme la qualité de vie, le choix de la région de Mont-Laurier présente une plus grande variété de motifs comme le hasard, l'opportunité économique, les contacts ou encore le choix du mari. L'idée première étant d'être en milieu régional, le choix de la région même dépendait des opportunités offertes. Dans sept cas, c'est l'opportunité d'achat qui déterminait le choix de la région. Cette opportunité d'achat concernait l'entreprise pour trois couples de répondants, dont les deux couples d'agriculteurs, alors que le septième répondant a choisi la région en raison d'une opportunité d'achat d'un terrain. Pour deux autres couples, c'est un contact à leur arrivée au Québec qui a déterminé leur établissement dans la région de Mont-Laurier. Enfin, les autres répondants présentent d'autres motifs comme une offre d'emploi après des études dans la région, le hasard et l'aventure et enfin la découverte de la région par sa proximité avec le premier lieu de résidence. Par ailleurs, quelques répondants mentionnent qu'ils auraient pu quitter la région par la suite, mais que la présence des enfants les incita à rester sur place afin de leur assurer une stabilité.

C'est sûr que le fait d'avoir des enfants ici, ça fait en sorte qu'on veut *settle down* comme on dit en anglais, c'est que tu veux prendre racines, t'installer et tu as tendance à rester davantage, parce que ça leur prend à eux une certaine stabilité. Avec deux enfants ça m'a poussé à rester sur place, à vivre ici. (Répondant 4)

Bien que presque tous les répondants attribuent à la région une meilleure qualité de vie qu'en ville, qualité de vie qu'ils retrouvent dans la région d'accueil, quelques uns soulignent certaines caractéristiques de la région de Mont-Laurier qui nuisent à l'établissement d'immigrants et de jeunes familles. Ces éléments sont le manque de

services, principalement la très grande difficulté d'avoir un médecin de famille et la fermeture des petites écoles de village.

C'est sûr que si j'ai 20 ans, je veux fonder une famille, je veux avoir deux, trois enfants, j'irai pas dans un petit village, il n'y a plus d'école! Dans deux ans, ils vont fermer l'école ici. Tu sais, un moment donné, ça aussi c'est quelque chose, puis, j'ai pas de médecin de famille, alors je vais pas déménager ici! En fait, il n'y a pas beaucoup de services dans la région. (Répondant 7)

J'ai même pas de médecin. Il faut que je sois sur une liste d'attente. Ce manque, c'est un handicap quand même pour l'immigrant. (Répondant 15)

Certains répondants mentionnent également l'existence d'une certaine misère sociale liée au manque d'éducation et de travail ainsi qu'à l'abus de drogues et d'alcool, le peu d'activités culturelles, le faible développement économique de la région et enfin le nécessaire éloignement des enfants pour la poursuite de leurs études. En contre partie, la vocation touristique de la région de Mont-Laurier, qui apporte un dynamisme saisonnier intéressant, et sa relative proximité avec la région de Montréal et de l'Outaouais sont des éléments revenus fréquemment dans les propos des répondants au sujet de l'attrait de la région. Il est intéressant de noter qu'aucun répondant, non plus les cinq issus d'un groupe ethnique socialement minoritaire, n'a souligné l'absence de « communautés » ethniques comme facteur nuisible à l'attraction d'immigrants dans la région.

Enfin, interrogés sur leur intention de rester ou de quitter éventuellement la région, plusieurs répondants témoignent d'un fort désir de rester dans la région. En effet, neuf répondants, dont trois couples, envisagent de rester définitivement dans la région. En ce qui concerne les six autres, un répondant a déjà quitté la région, un couple souhaite quitter à sa retraite afin de se rapprocher des centres de services et enfin les trois autres répondants, dont un couple, n'ont pas encore de plan, mais disent vouloir peut-être monter plus au nord afin de profiter de la neige et de l'hiver au maximum. Les raisons qui poussent les répondants à rester dans la région changent avec le temps. Si au départ, c'est le hasard, les contacts ou les opportunités qui les ont amenés dans la région, le temps passant, ce sont les amitiés

et le sentiment d'être chez-soi qui motivent les répondants à rester. Par la suite, l'établissement des enfants et la naissance des petits-enfants deviennent les principales raisons à demeurer dans la région.

Ainsi, contrairement à l'étude d'Alonso (1998) au Saguenay-Lac-St-Jean qui veut que l'emploi soit le principal motif d'établissement et de rétention des immigrants dans cette région, les répondants de la présente étude accordent moins d'importance à ce facteur. La raison de cette différence tient sans doute au fait que ces derniers sont entrepreneurs donc beaucoup plus autonomes au sujet de l'emploi. De plus, si l'emploi est nécessaire à la rétention des immigrants dans la région, il n'est pas toujours la principale raison d'y rester. En effet, l'importance accordée à la qualité de vie, la présence de la famille et l'attachement à la région s'avèrent plus déterminants pour plusieurs répondants. Ceci explique sans doute le fait que si certains répondants sont venus dans la région en raison d'une opportunité d'emploi, plusieurs également, ont créé leur emploi afin de rester dans la région, souvent auprès de leur famille. Par ailleurs, si la famille s'avère importante dans la rétention de ces immigrants dans la région, nous verrons, dans une prochaine section portant sur l'intégration économique, qu'elle joue également un rôle déterminant dans l'intégration économique, en l'occurrence dans la réussite de l'entreprise.

4.2 Convergences dans le profil socio-démographique

Avant d'analyser le processus d'intégration sociale des immigrants entrepreneurs interrogés, il importe de préciser leur profil socio-démographique. Près des trois quart des informateurs ont entre 41 ans et 59 ans, l'âge moyen étant de 49 ans. Lorsque comparée à d'autres études⁵⁰ sur l'entrepreneuriat immigrant au Québec, les femmes sont surreprésentées dans cette étude. En effet, elles comptent pour près de la moitié des répondants, alors que Paré (2003) mentionne qu'elles représentent environ 30% des entrepreneurs immigrants au Québec, ce qui est semblable à la proportion dans l'entrepreneuriat québécois général. Cette différence s'explique par le fait que la plupart des répondants sont en couple dans l'entreprise, c'est-à-dire

⁵⁰ Voir par exemple études de Paré et Juteau (1997, 1996), Paré (2003, 2001)

conjointement propriétaires de celle-ci. Ces entrepreneurs, en plus d'être tous mariés (un seul est divorcé depuis la création de l'entreprise avec sa conjointe), sont également tous parents d'enfants mineurs ou majeurs, nés ici ou dans le pays d'origine. Avec une moyenne de 3,1 enfants par famille et quatre familles de quatre enfants, ces entrepreneurs se retrouvent de façon significative au-dessus de la moyenne québécoise en ce qui concerne le nombre d'enfants par foyer. La famille et l'entreprise familiale sont donc des caractéristiques importantes de ce groupe d'entrepreneurs immigrants.

En termes de scolarité, 80% des répondants ont un niveau de scolarité de niveau technique ou professionnel. Aucun répondant n'a de formation de niveau universitaire et trois répondants ont un niveau secondaire complété ou non. Au niveau du marché du travail, le cheminement des répondants se révèle également similaire. En effet, 87% de ceux-ci furent d'abord employés dans leur pays d'origine et au Québec avant d'avoir leur entreprise. En fait, un couple d'agriculteurs seulement ont toujours été entrepreneurs agricoles.

La connaissance de la langue française est également un élément commun. Près de 60% du groupe des répondants ont comme langue maternelle le français. Chez les répondants non francophones, deux connaissaient le français avant d'immigrer au Québec et les quatre autres l'ont appris après leur migration. Au moment de s'établir dans la région, tous, à l'exception d'un seul, maîtrisaient la langue française. Le seul répondant ne connaissant pas le français au moment de son installation dans la région le parle à présent avec une relative facilité. Il a d'ailleurs suivi des cours de francisation à Mont-Laurier. Tous les répondants sont unanimes sur la nécessité de maîtriser la langue française pour vivre dans la région de Mont-Laurier. En ce qui concerne les autres langues connues, deux tendances se dévoilent. D'abord, une moitié unilingue qui ne connaît que le français, essentiellement des répondants francophones, et une autre moitié parlant trois langues et plus, dont trois parlant quatre langues et plus. Encore une fois, comme

nous le verrons plus loin, l'origine ethnique influence les caractéristiques linguistiques des répondants.

La présence d'autres membres de la famille est également une donnée qui revient chez plusieurs répondants. En effet, 64% des répondants ont des membres de leur famille (excluant les enfants vivant à la maison) dans la région de Mont-Laurier et la moitié ont de la famille ailleurs au Québec⁵¹. La nature des liens familiaux dans la région est variée, il s'agit pour plusieurs des enfants majeurs demeurés en région, mais également des parents (1), des beaux-parents (2), d'une sœur (1), d'un neveu (1) et d'une nièce (1). Cette présence de la famille dans la région et ailleurs au Québec chez plusieurs répondants est intéressante, car Alonso (1998) dans son étude sur les immigrants au Saguenay-Lac-St-Jean mentionne au contraire qu'aucun informateur de son étude n'a de famille en région et un seul a de la parenté ailleurs au Québec. Sans apporter de réponse, elle s'interroge à savoir s'il s'agit d'une caractéristique des immigrants établis dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean. Si tel est le cas, cette caractéristique ne pourrait être étendue à l'ensemble des immigrants en région, car les entrepreneurs interrogés de la région de Mont-Laurier présentent une toute autre réalité.

Enfin, dans une proportion de 60%, ces répondants sont venus au Québec en tant qu'immigrants indépendants. Les autres représentent des cas isolés, mais illustrent la diversité au sein du groupe des entrepreneurs immigrants. Il s'agit d'un couple d'investisseurs-entrepreneurs, de deux réfugiés et d'un couple de touristes resté au pays qui après une certaine période dans l'illégalité a régularisé sa situation. Il est intéressant de noter qu'un seul couple de répondants est venu sous la catégorie investisseur-entrepreneur, en effet, comme c'est souvent le cas dans l'entrepreneuriat immigrant, la plupart des entrepreneurs le sont devenus un certain temps après leur arrivée au pays.

⁵¹ Un répondant a également un frère établi dans une autre province canadienne.

4.3 Convergences dans les modalités d'intégration sociale

Cette section se penche sur la dimension sociale du processus d'intégration des entrepreneurs immigrants. Celle-ci est analysée selon trois angles principaux. D'abord, l'établissement dans la région qui comprend les ressources utilisées pour trouver les informations sur la région et pour s'y établir, la réceptivité de la région d'accueil et le rôle de l'entreprise et des enfants dans l'intégration sociale. Ensuite, les relations affectives et sociales, c'est-à-dire les relations avec la famille, les amis et les connaissances et l'implication dans le milieu d'accueil. Au sujet des relations sociales, une attention particulière sera mise sur les relations avec les gens locaux et les co-ethniques dans la région, afin de mieux comprendre le rapport à la région d'accueil. Enfin, une dernière partie s'attarde sur la dimension identitaire de l'intégration, plus précisément, sur les changements identitaires, engendrés par la migration, des répondants et de leurs enfants. Dans cette optique, les sentiments d'appartenance et les rapports au pays d'origine et à la région d'accueil des répondants et de leurs enfants sont questionnés. De plus, l'éducation des enfants ainsi que les valeurs qui leur sont transmises sont également analysées, puisqu'elles témoignent des stratégies identitaires des parents. Cette analyse des changements identitaires et des sentiments d'appartenance introduit la dimension culturelle du processus d'intégration. Cette dimension n'est pas analysée de façon systématique dans cette étude, mais un aperçu de celle-ci permet d'affiner la compréhension du processus d'intégration sociale de ces immigrants entrepreneurs, puisque les stratégies de reconstruction identitaire sont influencées, entre autres, par les rapports entretenus avec le milieu d'accueil, en plus des rapports avec d'autres espaces significatifs comme le milieu d'origine.

4.3.1 Établissement dans la région

L'intégration sociale est un processus. Ainsi, le facteur temps s'avère être une variable de première importance dans l'analyse. De façon générale, il est possible de dégager un schéma d'établissement dans lequel la ou les première(s) année(s) sont principalement utilisées à l'installation et à la découverte de la région. Par la suite, des relations sociales se nouent et une bonne partie des immigrants

commencent à s'impliquer dans diverses activités sociales ou de loisir. Simard, dans ses études sur l'intégration des exploitants agricoles immigrants en région (1994, 1995, 1997), souligne l'importance du temps dans la réussite de l'intégration sociale. Elle soutient que si l'intégration économique se fait assez rapidement, la pleine intégration sociale survient souvent seulement à la deuxième génération. S'il est vrai que la deuxième génération semble approfondir cette intégration sociale amorcée par la première génération, entre autres au niveau de l'identité et des sentiments d'appartenance, les résultats de cette présente étude démontrent que le niveau d'intégration sociale de la première génération est très variable et que plusieurs répondants se sentent parfaitement intégrés à leur milieu de vie.

Ressources utilisées

À leur arrivée, les nouveaux arrivants doivent s'informer sur la région, ses services et ses commerces. Pour plusieurs répondants, l'ancien propriétaire soit de la maison ou de l'entreprise, pour ceux qui ont démarré leur entreprise dès leur arrivée, ainsi que le premier employeur dans un cas furent une source d'informations non négligeable à l'arrivée dans la région. Toutefois, la plupart des répondants, sans égard à la période d'arrivée, disent avoir principalement trouvé par eux-mêmes, au fur et à mesure, les informations sur la région. L'annuaire téléphonique de la région ainsi que les journaux locaux sont une source d'informations sur les différents commerces et services offerts. De plus, plusieurs mentionnent le fait que la région étant très petite, tout s'y trouve facilement. Ainsi, la plupart disent s'être débrouillés par eux-mêmes avec une relativement facilité, puisque tous les services (commission scolaire, CLSC, hôtel de ville, etc.) sont concentrés sur les quelques rues principales de Mont-Laurier. Les ressources utilisées au départ afin d'obtenir les informations essentielles à l'établissement sont donc principalement les réseaux formels, c'est-à-dire dans ce cas-ci les institutions publiques. Cependant, le réseau informel, en l'occurrence les anciens propriétaires et le premier employeur, fut également utile, puisque plusieurs répondants mentionnent le fait qu'ils pouvaient téléphoner à ces derniers pour toute question ou encore que ceux-ci leur avaient remis une liste des numéros de téléphone des principaux services et commerces.

Ainsi, les deux réseaux, formel et informel, furent utilisés par plusieurs de façon complémentaire. Les autres répondants, par contre, se sont principalement débrouillés par eux-mêmes avec l'aide du réseau formel.

Réceptivité de la région d'accueil

Comme il fut mentionné plus tôt, le processus d'intégration concerne à la fois l'immigrant et la société d'accueil. Ainsi, la réceptivité et l'attitude de cette dernière sont déterminantes dans l'intégration des nouveaux venus. Les premiers contacts avec la population d'accueil sont en partie déterminés par les motifs qui ont poussé l'immigrant à s'établir dans la région. Ainsi, si celui-ci vient en raison d'un emploi, ce travail sera bien souvent la porte d'entrée pour établir des relations avec les gens locaux, par contre s'il accompagne une autre personne, comme c'est le cas pour certaines femmes qui suivent leur mari, les premiers contacts ont plutôt lieu avec les voisins ou encore les collègues de travail de leur conjoint. Ceci dit, bien que les premiers rapports avec la société d'accueil varient selon les raisons de l'établissement, ces rapports sont aussi influencés par l'attitude générale de cette société d'accueil. À ce sujet, deux grandes tendances ressortent des propos des répondants. Une première, qui est celle des deux tiers des répondants, considère la région comme très accueillante et ouverte. Plusieurs relatent ainsi que l'expérience initiale fut positive et chaleureuse.

J'ai été très, très bien reçue. Et j'avais d'autres us et coutumes. J'ai toujours eu de bons contacts, je n'ai pas eu de problèmes. Ils savent que je ne suis pas une Québécoise, je ne peux pas passer inaperçue, à cause de la façon dont je parle et ma culture et mes valeurs. Je me suis bien adaptée et eux, ils m'ont reçu très bien. (Répondant 1)

Moi, j'ai trouvé très chaleureux systématiquement les gens. « Ah, d'où tu viens? Tu es en vacances? », la conversation s'ouvrait même sans savoir qu'on habitait ici et puis en expliquant qu'on été installé ici, ça ouvrait des portes. Quatre mois après qu'on est arrivé, j'ai mon frère qui est décédé. On est retourné, puis les enfants sont restés ici, mais on a pas eu de problèmes pour faire garder les enfants, parce que des gens se sont proposés. Oh non! Vous dire, la solidarité, les gens étaient très présents, ça s'est bien passé. (Répondant 3)

Les gens sont accueillants. Et puis, je trouve beaucoup plus calmes qu'en France. C'est même pas comparable! Les gens sont aimables, ils sont à l'écoute. Les gens sont plus accessibles. Ici, c'est relationnel, c'est chaleureux. Et on aime bien cette mentalité. On apprécie énormément. C'est bien plus convivial. (Répondant 15)

Le monde a été accueillant. On nous a apporté de l'aide. Étant donné notre situation d'illégaux les premières années, on a reçu beaucoup d'aide. Les gens nous aidaient à trouver de l'ouvrage, nous donnaient des lifts pour aller au village, enfin il y avait une entraide, je trouve qu'il y a beaucoup d'entraide ici, c'est beaucoup moins fermé que chez nous pour ça. (Répondant 10)

Cette ouverture est notée également au niveau des enfants et de leur réception à l'école.

Il y avait de l'ouverture beaucoup parce que les premières fois quand ils revenaient de l'école, ils disaient : « Ah! Aujourd'hui, il y a des enfants qui m'ont demandé « Tu voudrais pas parler en "suisse"»?...C'était le fun, parce qu'ils se sentaient part, je veux dire, ils se sentaient accueillis et c'était « montre nous ta différence ». C'est ça, c'était une curiosité pour la différence. (Répondant 3)

Toutefois, une position relativement opposée, qui concerne un tiers des répondants, ressort également des entretiens. En effet, quelques répondants, toutes origines confondues⁵², affirment qu'ils furent confrontés à une certaine méfiance.

Je ne sais pas si c'est la mentalité de Mont-Laurier ou si c'est dans tout le Québec, parce que je ne veux pas mettre tout le monde dans le même panier, mais on dit peut-être que c'est parce que Mont-Laurier c'est une petite ville donc l'insertion est moins évidente. (Répondant 13)

De plus, quelques répondants, même certains ayant eu une expérience initiale plutôt positive, mentionnent avoir été confrontés à des préjugés et des étiquettes de la part des gens locaux.

Au début, j'osais pas trop dire aux gens « je viens de la Suisse » C'est dur à traîner, parce que l'étiquette est lourde, l'étiquette, c'est tu as de l'argent. C'était pas quelque chose que je voulais dévoiler, parce qu'il y avait un jugement, je sentais une étiquette qui était très lourde. (Répondant 3)

⁵² Il est en effet impossible d'établir une corrélation claire entre l'origine ethnique et l'expérience d'accueil des répondants. Cependant, les seuls répondants qui affirment avoir vécu au départ de réels épisodes de racisme sont ceux originaires du Moyen-Orient. Ainsi, bien que la corrélation ne soit pas claire, l'origine ethnique n'est sans doute pas sans influence sur la réceptivité locale.

Ceci dit, plusieurs précisent que, selon eux, il ne s'agit pas tant de racisme que d'une méfiance ou encore d'une « mentalité de clans » qui rend les gens suspicieux envers tout étranger, même envers les Québécois « de souche » venus d'autres régions. Ce dernier point, revenu souvent chez les répondants, est fort intéressant, puisqu'il fait ressortir les enjeux de l'identité et de l'altérité dans les collectivités de petite taille. En effet, l'appartenance à la région est très souvent mesurée par les gens locaux par l'appartenance à une famille locale, famille qu'on situe dans la géographie sociale de la région. C'est ainsi qu'on parle de telle famille de tel village. Dans cette logique identitaire locale, un Québécois venu de l'extérieur de la région est un étranger, bien qu'à un moindre degré qu'un immigrant, et ce fait est clairement perçu par les répondants.

C'est pas seulement par rapport à nous que c'est fermé. Moi, je trouve que c'est fermé, même pour un Québécois qui vient de Montréal, c'est pareil pour eux autres aussi là, c'est pas juste nous autres, par exemple, un autre qui vient du Lac-St-Jean ou Gaspésie ou Abitibi qui déménage ici, c'est pareil, il est étranger pour les gens qui habitent ici depuis toujours. (Répondant 6)

Je sais pas si c'est comme ça dans les autres régions, mais les gens qui viennent d'ailleurs, ils ont de la misère...si on s'appelle pas un St-Jean ou un Diotte comme je dis des fois, c'est plus difficile! (Répondant 8)

Mon employée vient du Saguenay et elle me dit : « Mais ne t'en fais pas, moi, ça fait treize ans que je suis ici et je ne suis toujours pas intégrée »! (Répondant 13)

Un répondant affirme d'ailleurs que son restaurant a longtemps servi de lieu de rencontre pour les gens de l'extérieur qui vivaient certaines difficultés d'intégration. L'existence d'un tel lieu de sociabilisation pour ces derniers renvoie à l'idée de Tremblay, Alonso et Verschelden (1997) voulant que le faible nombre d'immigrants et le clivage étrangers / locaux en région favorise la naissance d'une « communauté » immigrante ou d'étrangers. Reconnaisant les difficultés d'intégration des étrangers, du Québec ou d'ailleurs, le souhait de ce répondant restaurateur était de faire de son commerce un lieu de rencontre entre les gens

d'ailleurs et les gens locaux afin justement de favoriser le contact entre les deux groupes.

Au commerce ici, les gens qui viennent le plus, c'est des gens qui viennent soit de Gaspésie, de la région du Lac-St-Jean, de Chicoutimi, d'un peu partout, qui habitent ici, mais qui n'ont pas nécessairement de la facilité à s'assimiler vraiment à Mont-Laurier, parce que c'est quand même des clans, Mont-Laurier. Alors moi, j'ai essayé de briser ça, de faire en sorte que les gens différents et d'ailleurs puissent rencontrer des gens de la place. Et je pense que j'y arrive. J'ai atteint mon but parce que actuellement j'ai une belle clientèle, très variée, beaucoup de gens de Mont-Laurier et beaucoup de gens d'ailleurs. Je suis fier de ça. (Répondant 4)

Quelques répondants insistent aussi sur le fait que la position d'étranger ne comporte pas que des inconvénients, puisqu'elle permet également d'échapper à ces « guerres de clans » que connaissent souvent les gens locaux.

Ça a pris du temps avant d'être accepté là. Ici, on reste toujours un étrange quand on est pas d'ici. Ils appellent ça les étrangers, mais ça m'est égal moi. Je trouve ça même bien, parce que je peux jouir de tous les bons côtés qu'offre Mont-Laurier et aussi du milieu social parce que c'est quand même bien, sans avoir à souffrir des obligations familiales ou des obligations de clans que le monde connaissent ici, les vieilles rivalités entre les familles X et entre les familles ceci...en fait toutes les guerres qui datent de cent ans! (Répondant 4)

Cette réalité « de clans » est quelque peu caricaturale, mais elle témoigne néanmoins de clivages sociaux qui ont pour base à la fois l'appartenance familiale et la position socioéconomique. Cette structure sociale divisée renvoie à la proposition de Durkheim mentionnée par Billion (1999) voulant que plus l'intégration *de* la société est réelle plus l'intégration des individus à cette collectivité est aisée. Les collectivités en région, généralement de petite taille, sont souvent dépeintes comme intégrées d'emblée. Cependant, plusieurs divisions existent au sein de celles-ci et la collectivité de la région de Mont-Laurier n'y échappe pas. Ainsi, il est possible de supposer que ces segmentations sociales rendent plus difficile l'intégration des immigrants, puisque ceux-ci doivent s'intégrer à une collectivité elle-même fragmentée.

Le temps s'avère significatif dans l'évolution des rapports sociaux avec les gens locaux. Plusieurs répondants soulignent que si l'attitude locale première est plutôt fermée, le temps et la bonne volonté permettent l'appropriation mutuel et la création de liens sociaux.

C'est un petit peu fermé Mont-Laurier, mais ils sont très, très charmants quand tu les connais après. Maintenant, tout le monde nous connaît. Au début, je n'étais pas capable de m'habituer à ici, mais maintenant je connais tout le monde. Je veux plus retourner à Montréal. Au début, c'était très, très dur, mais maintenant là, mes clients sont tout le temps là, on devient comme une petite famille. Mais pour entrer en relation avec les autres, on a eu des difficultés. Pour eux autres, c'était difficile d'accepter qu'on est là, mais nous autres on a tellement essayé, je trouve qu'on a réussi. Oui, je pense qu'on a changé leurs idées, voir que d'autres mondes existent, ouvrir leur tête, un moment donné, on les a eu, je pense! Mais la première année, on a eu des appels qui menaçaient, des appels qui critiquaient, qui criaient sur la rue « Les immigrants!...Retourne dans ton pays!...Va t'en chez vous! » Et moi, je disais tout le temps, « C'est ici chez moi ». (Répondant 6)

C'est assez méfiant, mais c'est quelque chose qu'il faut apprivoiser, puis je dirais qu'aujourd'hui, on l'a apprivoisé, donc on vit bien là-dedans, on est correct, mais ça a pris du temps. Il faut être patient, on arrive pas en bousculant les gens, puis en bousculant leurs valeurs. C'est nous qui devons faire l'effort de s'intégrer parce qu'eux autres sont déjà ici. Puis on l'apprend, avec la mentalité qu'il y a ici, on apprend qu'il ne faut pas aller trop vite! Mais tranquillement, il y a des petites choses qui changent, il faut apprivoiser. (Répondant 8)

Ces propos renvoient au fait que l'intégration est un processus relationnel dans lequel l'immigrant et la société d'accueil s'influencent et se transforment mutuellement. (Piché 2004) En effet, si les immigrants établis dans la région changent avec le temps, notamment au niveau identitaire, la société d'accueil est elle aussi transformée par l'intégration en son sein de ces nouveaux habitants.

Enfin, si pour la plupart l'expérience de l'école dans la région fut positif pour les enfants, quelques uns, au contraire, soulignent que leurs enfants furent d'abord victimes de rejet de la part des autres enfants.

Notre enfant a eu beaucoup de difficultés, parce que les autres enfants ne voulaient pas jouer avec lui, ils l'ont mis à part partout, même à l'école, mais grâce à nous, il est très sociable, maintenant là, il a beaucoup d'amis, ça s'est vraiment amélioré. (Répondant 5)

Les opinions et les expériences sont donc partagées, certains, la majorité, considérant la région comme très ouverte et accueillante, d'autres considérant au contraire que l'accueil est plutôt réticent. Ceci dit, le temps semble venir à bout des premières expériences moins positives, puisqu'un seul répondant affirme que même après plusieurs années dans la région, l'attitude locale reste fermée. L'élection d'un maire d'origine haïtienne semble également confirmer le fait que si la population locale peut s'avérer méfiante au départ, le temps et l'appropriation mutuel permettent une intégration beaucoup plus profonde. Il est également possible de croire que cette élection, qui favorise la représentation des immigrants à des postes importants, engendre le développement d'une nouvelle attitude, plus positive, face aux immigrants, une transformation de la société d'accueil. D'ailleurs, cette élection témoigne d'une certaine ouverture envers les immigrants déjà bien réelle.

Rôle de l'entreprise dans l'intégration sociale

L'entreprise ou encore l'emploi, pour certains qui furent d'abord employés, sont également des facteurs importants de l'intégration dans la région. En effet, ils permettent de rencontrer des gens locaux et de créer des liens avec eux ainsi qu'avec la région en favorisant le sentiment de participer à la vie et au dynamisme régional. (Alonso 1998) Ainsi, le travail qu'il soit à travers un emploi ou une entreprise favorise la création de capital social, capital qui peut par la suite être utilisé pour surmonter divers obstacles. Cependant, une répondante affirme au contraire que le fait d'être travailleur autonome et plutôt isolée nuit à son intégration sociale dans la région.

Au niveau de l'intégration, le fait d'être autonome, ça aide pas non plus, parce que c'est sûr si on était allé travailler dans Mont-Laurier, bien on aurait eu sans doute plus de contacts. (Répondant 13)

Par ailleurs, plusieurs répondants mentionnent le fait que la participation à la vie économique influence l'approche et l'attitude des gens de la région, ceux-ci se montrant plus ouverts envers eux. Selon plusieurs, le fait de travailler et surtout d'avoir une entreprise favorise la reconnaissance sociale et témoigne de la bonne

volonté dont ils font preuve pour s'intégrer et contribuer au bien-être de la région. Ainsi, bien qu'il s'agisse d'un premier établissement dans une autre région, un répondant agriculteur relate comment son intégration et la prise de contacts furent facilitées par son entreprise.

On s'est assimilé très vite, c'est l'*entrepreneurship* qui nous a amenés à ça parce qu'on a décidé de faire des travaux-forfaits, faire travailler nos machineries le plus possible pour les rentabiliser en allant travailler chez d'autres agriculteurs voisins. Alors on prenait contact tout de suite avec nos voisins, ça c'est fait assez vite là, on ne fournissait plus. Ce qu'on a fait tout de suite, c'est se mettre en contact avec tout le monde. (Répondant 7)

Un autre couple souligne la fierté des gens locaux devant la réussite de l'entreprise.

Quand tu veux et que tu réussis et que les gens voient que tu lâches pas et que tu crées de l'emploi quand même les gens sont contents. Ça nous intègre aussi dans le village. Les gens sont fiers aussi d'avoir une entreprise qui roule. (Répondant 9)

Bien qu'en général, les répondants semblent considérer que leur entreprise favorise leur intégration et une attitude locale positive envers eux, entre autres, par le fait que bien souvent ils créent de l'emploi, quelques uns mentionnent une certaine jalousie de la part de certaines personnes. Cependant, plusieurs affirment que cette attitude négative est marginale et qu'en général, l'entrepreneuriat dont ils font preuve est reçu positivement par la population locale.

Rôle des enfants dans l'intégration sociale

Autant à travers les autres études réalisées sur l'intégration des immigrants en région⁵³ qu'à travers les résultats obtenus dans cette présente étude, les enfants jouent un rôle de premier plan dans l'intégration des immigrants dans la région. En effet, les enfants rapportent souvent à la maison des informations sur la région et la culture locale. De plus, à travers l'école, les sports et d'autres activités, les enfants permettent aux parents immigrants de rencontrer d'autres parents qui deviennent parfois des amis ou du moins des connaissances et des contacts utiles.

Nous, c'est le hockey qui nous a le plus ouvert, au niveau de l'implication et puis à chaque année, ils [les enfants]changeaient d'équipe, on connaissait

⁵³ Voir par exemple Simard (1994), Alonso (1998), Tremblay, Alonso et Verschelden (1997)

une nouvelle équipe avec qui passer les soirs d'hiver. Les jeunes nous ont ouvert beaucoup de portes pour trouver du monde. C'est vraiment les enfants, le sport qui nous a fait connaître du monde. Les enfants c'est une belle motivation, une belle porte d'ouverture vers le monde. (Répondant 3)

C'est sûr qu'avec les enfants, ils ont fait leurs cours ici et ils se sont fait des amis aussi donc par la force des choses, on a rencontré des parents aussi. Les enfants, ça apporte des contacts. (Répondant 8)

Quelques répondants affirment également que la famille permet une meilleure reconnaissance sociale et suscite plus d'entraide et de solidarité que le couple ou la personne seule.

Les enfants nous ont aidés à s'intégrer, parce qu'une famille, c'est tout de suite plus reconnu. Et la vie sociale à l'école, quand les enfants étaient jeunes, je faisais partie du Conseil d'établissement. (Répondant 10)

Par la suite, plusieurs enfants adultes s'installent dans la région. La plupart d'entre eux s'unissent à une personne de la région et ont eux-mêmes des enfants. Cet établissement de la deuxième génération et l'arrivée de petits-enfants retiennent bien souvent la première génération de quitter la région, puisqu'elle souhaite rester près de ses enfants et voir ses petits-enfants grandir.

Depuis que nos enfants maintenant sont installés ici, notre fille a une ferme, avant qu'elle déménage sa ferme ailleurs, oublie ça!...Maintenant, on ne quitterait plus, moi, je ne quitterais plus, parce que j'aime trop voir grandir mes petits-enfants, voir évoluer leur maman. (Répondant 10)

Ainsi, l'enracinement de la deuxième génération dans la région assure bien souvent l'établissement durable de la première génération. Cette dernière semble en effet plus disposée à quitter la région, lorsque les enfants sont restés au pays d'origine, ont quitté la région à l'âge adulte ou encore lorsque ceux-ci sont encore jeunes.

4.3.2 Relations affectives et sociales

Questionner le processus d'intégration sociale à travers les relations sociales n'est pas aussi aisé que cela puisse paraître au premier abord. En effet, est-ce réellement pertinent de mesurer l'intégration sociale par le nombre et l'intensité des relations sociales? Cette pertinence est relative lorsqu'on se rappelle que les relations

sociales sont en fait une mesure de l'intégration sociale, donc un indicateur à interprétation variable. De plus, certains individus, c'est le cas d'un couple de répondants, ne ressentent pas un grand besoin de vie sociale. Ainsi, peut-on conclure que ces personnes plus solitaires sont des individus non intégrés? Une corrélation trop directe entre relations sociales et intégration sociale réussie ou non est sans doute simpliste. Cependant, comme il fut dit par Piché et Renaud (2002), le processus d'intégration sociale ne se mesure pas aussi aisément que celui de l'intégration économique et reste toujours plus subjectif. Cette pertinence semble donc valide lorsque l'on tient compte du fait que les relations sociales engendrent des ressources sociales qui aident ou peuvent potentiellement aider à l'intégration. Ainsi, l'étude du réseautage et des relations sociales reste un indicateur intéressant, bien qu'imparfait, pour comprendre les modalités d'intégration sociale. (Fortin et Renaud 2004)

Par ailleurs, Renaud, Piché et Gingras, cités par Fortin (2000), mentionnent avec justesse que l'intégration à un espace communautaire ne signifie pas nécessairement l'intégration globale à la société d'accueil. Autrement dit, un immigrant peut très bien avoir une vie sociale bien remplie avec de nombreuses relations sociales significatives sans pour autant se considérer comme étant pleinement intégré à l'ensemble de la société locale. À ce sujet, certains répondants, disant avoir ou avoir eu des difficultés d'intégration sociale dans la région, ont des relations sociales, mais celles-ci sont surtout tournées vers des gens également étrangers à la région qui disent aussi vivre des difficultés d'intégration. Ces gens se créent ainsi, d'une certaine façon, un espace social dans lequel ils sont intégrés sans pour autant développer un sentiment d'appartenance à la société locale. Bien que la grande majorité des répondants ont des relations avec les gens locaux, le degré et la nature des relations avec la société d'accueil varient dans le temps et d'un individu à l'autre.

Relations affectives

Les relations affectives concernent les relations sociales les plus significatives, celles qui engagent le plus profondément les individus. Il s'agit de la famille et des amis proches. Tous les répondants mentionnent l'importance première de la famille nucléaire, c'est-à-dire le conjoint et les enfants. En effet, ceux-ci sont les liens affectifs privilégiés par tous, également par le couple dont les enfants ne sont pas au Québec. Le reste de la famille, principalement les parents et les frères et sœurs, représente également des liens importants pour la plupart des répondants, mais ce de façon variable. En effet, alors que certains gardent des liens étroits avec les membres de leur famille dans le pays d'origine ou ailleurs dans le monde, par les communications et les voyages, d'autres entretiennent des contacts sans pour autant avoir avec eux des rapports fréquents. Alonso (1998) observe dans son étude que les liens avec la famille élargie au pays d'origine sont plus assidus au début de la migration. Ceci semble également vrai dans cette étude. Le temps semble donc jouer de façon claire sur l'intensité et la fréquence de ces rapports familiaux hors pays en diminuant, dans plusieurs cas, progressivement leur importance. Il en est autrement cependant des membres de la famille qui habitent le Québec ou encore la région. Comme il fut dit, plusieurs répondants ont de la famille au Québec ou dans la région. Ces membres, s'ils sont dans la région, habitent bien souvent avec le(s) répondant(s) ou encore en sont les voisins. Les répondants ayant des membres de la famille ailleurs dans la province entretiennent avec eux des liens forts et soutenus. Ces parents au pays font toujours partie des liens sociaux principaux des répondants.

La famille, surtout le conjoint et les enfants, s'avère donc très importante dans les liens affectifs des répondants. Ceci dit, les amitiés dans la région se révèlent également très significatives. Le temps est, encore une fois, une donnée déterminante dans l'importance que prennent ces relations amicales locales chez les répondants. En effet, ce sont les plus anciens résidents interrogés qui accordent le plus de considération à ces amitiés, alors que ceux arrivés plus récemment présentent un portrait plus varié, certains ayant déjà plusieurs amitiés importantes

alors que d'autres considèrent avoir surtout des connaissances dans la région. Chez plusieurs anciens, ces amitiés locales semblent même primordiales et reliées à un fort sentiment d'appartenance locale.

Nous, notre famille ici, c'est des amis et même il y a des amis qu'on considère comme des frères là. (Répondant 9)

Mes principaux liens sont avec ma famille et mes amis dans la région. J'ai aussi ma famille au pays, je suis en contact par Internet, par lettres. C'est des liens, mais disons chez moi, c'est ici maintenant. C'est ici où j'ai vécu le plus longtemps. (Répondant 1)

D'autres sont arrivés plus récemment, mais ont développé des amitiés très satisfaisantes auxquelles ils accordent beaucoup de considération.

On a une bonne relation, un bon couple, des amis ici. Ils nous ont aidés beaucoup, vraiment. On l'apprécie beaucoup, parce qu'on avait jamais vu avant une famille québécoise avec des valeurs qui sont tellement similaires aux nôtres. (Répondant 6)

Ceci dit, bien qu'avec le temps, les amitiés locales semblent se développer, deux répondants, dans la région depuis dix ans et plus, disent ne pas avoir de réelles amitiés dans la région. Leurs liens affectifs se concentrent sur la famille et les rapports sociaux avec les gens locaux se limitent à des liens amicaux faibles ou encore des liens utilitaires.

Par ailleurs, quelques répondants arrivés dans les années 70 mentionnent entretenir encore des liens forts avec d'autres nouveaux arrivants de la même époque. Cette dernière correspond à un certain mouvement de « retour à la terre » et plusieurs personnes se sont installées dans la région durant cette décennie. Peu sont restés par la suite, mais la plupart de ceux qui sont restés sont encore en contact. Ainsi, quatre répondants ont gardé des liens importants avec ces gens arrivés à la même époque qu'eux.

On a un réseau d'amis et beaucoup de gens qui sont venus de Montréal, c'était à l'époque des babyboomers, ils sont venus ici et quelques uns sont restés et on est tous en contact depuis. (Répondant 1)

Enfin, un peu moins de la moitié des répondants conservent des amitiés importantes avec des gens ailleurs au Québec, rencontrés dans d'autres régions avant de s'établir dans la région, ou encore avec des gens dans le pays d'origine. Au sujet de ces amitiés à distance, plusieurs répondants ont mentionné le fait que le déménagement et la distance opèrent avec le temps une certaine sélection des anciennes amitiés où seules les plus importantes se poursuivent.

Relations sociales

Les relations sociales renvoient aux liens d'amitié plus faibles entretenus avec des voisins, des collègues ou encore de bonnes connaissances. Encore une fois, le temps semble jouer sur la nature de ces liens, en effet, plusieurs immigrants tendent d'abord à rencontrer surtout d'autres immigrants ou encore des migrants interrégionaux. Par la suite, ces premiers contacts débouchent soit sur de réelles amitiés ou encore se dissolvent après un temps pour être remplacées par d'autres relations plus basées cette fois sur le partage d'idées et de valeurs communes que sur le partage d'une origine ethnique ou d'un parcours migratoire.

On a fait le temps qu'on avait à faire avec, puis après c'est clair que ce monde là, ça se disperse. On a pas du tout les mêmes visions de vie. Une fois que tu commences à t'intégrer, bien tu vois des choses et puis ça se fait automatiquement, il n'y a pas de chicane. C'est pas parce qu'on est Suisse qu'on a exactement les mêmes idées. (Répondant 2)

Ceci n'est cependant pas vrai pour tous, puisque près de la moitié des répondants disent avoir eu très peu ou aucun contact avec d'autres immigrants à leur arrivée dans la région. Avec le temps, la plupart des répondants affirment connaître une bonne partie de la population locale.

La création d'un réseau social passe principalement par trois moyens, le travail, l'implication sociale et les enfants. Le travail et les enfants comme moyen de rencontres sociales furent déjà décrits plus haut. L'implication sociale revient très souvent comme meilleur moyen de créer un réseau social au départ. Elle est mentionnée ici, mais elle sera traitée dans une section subséquente.

Souvent les amis qu'on se fait, c'est à travers le bénévolat. C'est souvent des gens qui viennent d'ailleurs aussi et qui vivent les mêmes situations. C'est des gens qui s'impliquent aussi, ça fait que bon on se fait quand même des réseaux là. (Répondant 8)

Les propos de cette répondante laisse également voir la tendance à se tourner vers d'autres étrangers à l'arrivée dans la région.

Les relations sociales sont en fait des contacts, du capital social représentant autant de ressources sociales potentielles pouvant servir à surmonter les difficultés de parcours. Plusieurs répondants insistent sur l'importance des contacts dans l'intégration à la fois sociale et économique.

Presque toutes les choses qui nous sont arrivées depuis qu'on est ici, c'est à cause des contacts, pour ça c'est important les contacts. Plus on connaît de monde, plus le réseau est grand, plus ça donne des opportunités. (Répondant 8)

Un autre couple de répondants souligne l'aide reçue par les gens locaux alors qu'ils étaient encore sans papiers et lors de leur demande de régularisation de statut.

On avait plein de lettres de recommandations, du maire, d'amis, tout le monde nous connaissait. Le CLSC nous a beaucoup appuyés dans notre démarche pour faire notre demande. Le CLSC nous a aussi aidés, même si on avait pas de carte d'assurance-maladie, je pouvais amener mes enfants chez un médecin. (Répondant 10)

Ainsi, les relations affectives et sociales participent à l'intégration sociale de l'immigrant. D'une façon générale, celles-ci n'entraînent cependant pas les mêmes effets. Alors que les relations affectives, en particulier les amitiés locales, approfondissent le sentiment d'appartenance à la région, les relations sociales tendent plutôt à donner à l'immigrant des ressources sociales pouvant donner accès à d'autres ressources dont des ressources financières ou informationnelles. Ce deuxième type de relations influence donc l'intégration économique et sera plus largement discuté dans la section concernant celle-ci. Enfin, il reste un type de relations à analyser, soit les relations avec les co-ethniques. L'étude de ces relations est intéressante, puisqu'elle contribue à la compréhension de l'intégration sociale

en informant sur les rapports entretenus avec d'autres gens de la même origine ethnique ainsi que les stratégies identitaires à l'œuvre.

Relations avec co-ethniques de la région

Alors que tous les répondants, à l'exception du couple originaire du Moyen Orient, ont des personnes de leur groupe ethnique dans la région, très peu affirment entretenir des liens significatifs avec eux. En fait, plusieurs mentionnent ne pas être intéressés à créer des amitiés avec d'autres gens originaires du même pays et rechercher principalement des amitiés avec des gens de la région. D'ailleurs, plus d'un insistent sur le fait que selon eux l'intégration réussie nécessite une volonté de vivre « avec les gens de la place » et l'apprentissage du français.

Bien tout le Saint-Laurent, tous ceux qui sont au sud là, il y a beaucoup plus de regroupement. Ce qui arrive là, dans ces régions là-bas, c'est qu'on se retrouve comme en Suisse. C'est ça aussi, nous autres on voulait peut-être moins ça aussi. On a été à une fête une fois, il y avait trois tables, une table de Suisse romans, une table de Suisse allemands et une table de Québécois, ça se mélangeait pas. Ça nous a dérangés énormément. Nous, toutes les fêtes officielles, on n'y a jamais été, parce qu'on est bien ici et notre but s'était vraiment de s'intégrer avec les gens de la région donc ça nous tente pas de retourner dans un pays artificiel. (Répondant 2)

Moi, personnellement, j'ai jamais pris contact avec les autres. J'ai appris le français et tout de suite, je me suis assimilé. (Répondant 7)

Nos amis, c'est des amitiés dans la région. On ne connaît pas d'autres Français. On ne les fuit pas, mais on ne les cherche pas. (Répondant 14)

On a quelques amis français, mais nous, notre but, ce n'était pas d'être tout le temps avec des Français, parce que je ne vois pas l'intérêt. Les gens qui immigreront dans un pays puis qui se retrouvent quand même toujours avec des gens de leur pays, bien je vois pas l'intérêt. (Répondant 13)

S'intégrer en favorisant les relations avec les gens locaux ne signifie pas pour autant que ces immigrants voient l'intégration comme une pleine assimilation culturelle, mais bien comme un partage des éléments fondamentaux de la société locale dont la langue française. Les propos d'une répondante en témoignent.

Habiter en région, c'est le moyen d'apprendre la langue et de s'intégrer. Si tu viens ici, c'est pas pour être avec tes semblables de ton pays, moi je trouve pas ça bon. Moi, je trouve qu'il faut s'intégrer. On peut se réunir,

moi je connais des gens de mon pays, mais c'est pas un ghetto et il faut s'intégrer. Étudier en français et être avec les gens d'ici en n'oubliant pas que c'est multiculturel le Québec. (Répondant 1)

Un seul couple de répondants dit avoir plusieurs amis de la même origine. Toutefois, ils sont socialement très bien intégrés dans la région et entretiennent de très bonnes amitiés avec des gens locaux également. Ils font d'ailleurs remarquer qu'ils connaissent plusieurs de ces amis co-ethniques des années après leur arrivée, alors qu'ils avaient déjà beaucoup d'amis de la région. De plus, une autre répondante dit entretenir une très grande amitié avec la seule autre représentante de son pays dans la région. Ceci dit, les trois insistent sur le fait qu'ils ne recherchent pas d'amitiés avec des co-ethniques et que celles-ci sont nées « naturellement ». Pour tous les autres, les co-ethniques sont bien souvent des connaissances qu'il est agréable de rencontrer, mais aucune réelle amitié n'est nouée entre eux.

Enfin, aucun répondant ne souhaite entretenir principalement des liens avec d'autres gens de la même origine et tous prônent l'ouverture aux autres. Deux tendances se dessinent cependant au sujet de la nature de cette ouverture. Certains insistent sur les liens avec les gens locaux ou les Québécois « de souche », alors que d'autres appuient plutôt une vision plus cosmopolite, une diversité culturelle. Ce sont en général les répondants les plus mobiles, ceux qui ont le plus voyagé ailleurs dans le monde, qui mentionnent aimer connaître des gens d'origines diverses.

Implication dans le milieu

L'implication sociale dans le milieu comprend à la fois l'investissement personnel, principalement sous forme de bénévolat, dans des organismes et des associations à caractère communautaire et la pratique d'activités de loisirs de groupe. Plusieurs répondants mentionnent le fait que cette implication dans la région, et bien souvent dans la municipalité de résidence, aide à rencontrer des gens, à se faire des contacts et à s'intégrer à la population locale. En effet, l'implication semble être un moyen privilégié pour se créer un réseau social. Ces contacts sont vus par les répondants comme du capital social, c'est-à-dire des relations donnant accès à des ressources

potentielles. Comme il fut dit par quelques répondants, ces contacts permettent d'élargir les ressources et les opportunités. Ils donnent accès à des informations et aident à se mettre en contact avec d'autres personnes.

Dans une organisation, on a des contacts. Avec le temps, on se fait connaître, puis on connaît aussi les gens qui vont là-dedans. Il y a beaucoup de connaissances, mais des fois par les connaissances, ça nous enrichit d'autres choses. (...) Le bowling, c'est pas un loisir qui est très dispendieux, c'est un loisir qui est accessible à tout le monde, il y a tous les genres de personnes. Le côté social est toujours intéressant, c'est toujours le *fun* de les voir. Et c'est là que j'ai trouvé mon employé. C'est quelqu'un qui allait au bowling aussi, puis qui n'avait pas de travail. C'est quelqu'un qui voulait travailler et puis bon ça a adonné. (Répondant 7)

Quand on s'implique dans la communauté, ah! ça, la communauté est bien reconnaissante à ce moment là, donc ça ouvre des portes, ça donne une chance. Tous les contacts, quand on travaille à quelque part. J'ai fait du bénévolat plusieurs années et ça donne des contacts, puis ces contacts là nous amènent des fois à des ressources qu'on aurait pas pensé autrement. Tous les contacts qu'on peut avoir, je dirais, nous apportent quelque chose, ça c'est sûr, parce qu'il y a beaucoup d'échanges, beaucoup de dialogues, les implications sociales, ça apporte toujours quelque chose. J'ai commencé à faire du bénévolat, donc j'ai rencontré d'autres gens dans d'autres secteurs. C'est sûr, c'est de l'expérience, des contacts. (Répondant 8)

L'implication sert bien sûr à se faire des contacts potentiellement utiles, mais également à rencontrer des gens qui ont des intérêts communs et à avoir une vie sociale satisfaisante.

Dans cette région-ci, puis c'est le seul endroit que je connaisse où c'est comme ça. Les femmes en agriculture, on se rencontre à peu près une fois par mois pour faire un souper ensemble et quand je suis arrivée, on m'a parlé de ça, j'ai commencé à aller à ces soupers là et puis dix ans après, ça fonctionne encore. Ça, je trouve ça génial. (Répondant 8)

La réceptivité locale au sujet de l'implication sociale des répondants semble positive, en effet la plupart se sentent très bien intégrés dans leurs activités et disent avoir de très bons rapports avec les autres personnes qui s'investissent dans les mêmes activités. Cependant, une répondante issue d'une minorité visible croit qu'il lui serait impossible de s'impliquer socialement en raison de son origine ethnique.

À Montréal, les gens m'acceptaient comme ça. J'étais capable de les aider, les femmes battues, les gens qui étaient dans la drogue, j'aimais ça, mais ici, je ne peux pas, parce qu'ils ne veulent pas de moi, d'une ethnique.
(Répondant 6)

Ceci dit, cette répondante parle ici d'implication de type relation d'aide qui nécessite beaucoup d'intimité avec les personnes. Il est possible que ce type d'investissement soit contraint pour les personnes de minorités visibles par une certaine méfiance de la part des gens locaux. Néanmoins, cette même personne n'a pas de difficulté à s'impliquer dans certaines activités, qui demandent peut-être moins de relations de confiance, comme le programme de Remise d'Emploi qui aide les gens ayant certaines difficultés à s'insérer sur le marché du travail.

Comme le mentionne Simard (1994, 1997) dans son étude sur les exploitants agricoles immigrants, l'implication semble suivre un processus par étapes. En effet, les immigrants débutent d'abord en tant que simples membres, puis progressivement, alors qu'ils se font connaître et établissent des liens de confiance avec les autres membres, ils occupent des postes de plus haute importance⁵⁴. Le parcours du maire de Mont-Laurier, qui est passé de membre du syndicat des professeurs, à chef du syndicat, puis de membre et ensuite président du conseil d'administration à directeur général du centre hospitalier pour finalement se retrouver en politique municipale en tant qu'élu puis en tant que maire illustre très bien cette implication graduée.

Plus des deux tiers des répondants disent s'investir ou s'être investis longtemps dans le milieu local. Certains ont commencé à s'impliquer très tôt, après une courte période d'établissement, alors que d'autres ont commencé beaucoup plus tard. Les principales raisons de cette implication tardive sont le manque de temps en raison du jeune âge des enfants ou encore la stabilisation de leur entreprise. Les lieux d'implication des répondants sont très divers. Certains s'investissent auprès de l'Église, d'autres dans des organismes à caractère communautaire et d'autres

⁵⁴ Par exemple, un entrepreneur immigrant de la région, qui ne fait cependant pas partie des informateurs, est président de l'Association des producteurs laitiers de la région.

encore dans des associations sportives et de loisirs. L'origine ethnique et le genre influencent les lieux d'implication. Ce fait sera traité dans la section concernant les facteurs en cause dans l'explication des divergences au sein du groupe des entrepreneurs immigrants. Pour plusieurs répondants, les enfants sont un bon moyen de s'impliquer socialement, entre autres, par les activités parascolaires, les comités de parents, l'aide aux sacrements ou encore les maisons de jeunes. Enfin, plusieurs répondants précisent le fait que l'entreprise demande beaucoup de temps et d'énergie et qu'il leur est difficile de s'impliquer autant qu'ils le souhaiteraient. Certains disent ainsi avoir été impliqués surtout avant d'avoir une entreprise et que depuis, ils manquent de temps pour s'investir autant dans le milieu local.

4.3.3 Identité

Le processus migratoire influence l'identité. En effet, le déplacement et l'intégration dans un nouveau milieu de vie, avec les nouvelles interactions qui en découlent, transforment les référents identitaires et les sentiments d'appartenance. Ces changements sont influencés par plusieurs facteurs comme le vécu de l'immigrant, sa culture d'origine, ses motivations à migrer, son expérience et sa durée de séjour dans le pays d'accueil, ses objectifs de vie, son expérience d'emploi, en l'occurrence son entreprise.

Tous les répondants soulignent la transformation, par la migration, de leur identité et de leurs perspectives. Avec le temps, l'intégration dans la région et le développement d'amitiés locales font naître un sentiment d'appartenance ou du moins d'attachement à la région d'accueil et au Québec. Ceci dit, ce sont les enfants, c'est-à-dire la deuxième génération, qui, sans nier leurs autres référents identitaires, semblent réellement approfondir cette identité québécoise et locale. En effet, la première génération, au fil du temps, développe des liens solides et significatifs avec la région, mais c'est la deuxième génération qui se réclame plus systématiquement de la région et qui met de l'avant son identité québécoise. Bien que l'intégration culturelle soit plus réelle au niveau de la deuxième génération, les répondants ont vécu, au fil du temps, des changements identitaires. Le temps est

très significatif dans le processus de transformation identitaire, ainsi ceux arrivés plus récemment accordent souvent une plus grande importance à leur origine ethnique ou nationale, tandis que ceux installés depuis longtemps témoignent d'un bricolage identitaire plus complexe qui intègre plusieurs référents identitaires.

Les rapports au pays d'origine et au pays d'accueil sont une façon d'aborder l'identité. Trois modèles ressortent des discours des répondants, d'abord un modèle plus local, dans lequel l'individu se distancie de son pays d'origine pour s'investir presque entièrement dans son pays d'accueil, puis un modèle binational dans lequel celui-ci maintient des liens forts à la fois avec son pays d'origine et son pays d'accueil et enfin un modèle plus international ou cosmopolite dans lequel l'identité est envisagée de façon plus individuelle et où la personne se compose une identité qui va en partie au-delà de sa culture d'origine et d'accueil.

Rapports au pays d'origine et au pays et à la région d'accueil

Les rapports au pays d'origine varient avec le temps et selon la trajectoire migratoire. Il en est de même en ce qui concerne les rapports au pays et à la région d'accueil. Le temps est donc, encore une fois, une variable de première importance, puisque c'est progressivement que des liens significatifs se créent avec le pays et la région d'accueil. En effet, les répondants établis dans la région ou au Québec depuis longtemps tendent à considérer le Québec comme leur pays et la région comme leur « chez-soi » et entretiennent des liens plus diffus avec le pays d'origine, principalement par le biais de la famille. Ces personnes se situent, de façon variable, entre le modèle local et binational, entretenant des liens significatifs avec leur pays d'origine, mais considérant le Québec et la région comme leur principal « chez-soi ».

Ici, c'est chez moi. Je me sens bien ici. Je ne souhaite pas quitter, mais peut-être à ma retraite partir quelques mois en hiver au pays. Je ne supporte plus aussi bien l'hiver, des fois je trouve ça un peu long. Mais on ne sait jamais, on verra, car en même temps quand j'y vais, après un mois, j'ai envie de revenir, parce que c'est ici que je me sens vraiment chez moi. (Répondant 1)

Je pense que je vais rester là jusqu'à ma mort, bien je pars quand même, je bouge, je suis un « bougeux », mais c'est mon point, mon port d'attache. Les gens sont très gentils, je connais plein de monde, j'aime bien, je me verraais bien finir mes jours au foyer Ste-Anne avec plein de gens que j'ai connus qui vont être là aussi puis on jouera aux cartes! (Répondant 4)

Confirmant les résultats de l'étude d'Alonso (1998), l'appropriation des lieux comme « chez-soi » se fait donc progressivement. Celle-ci semble relativement assumée par les plus anciens arrivants, par contre ceux arrivés plus récemment sont en général plus divisés entre un espace émotif et encore pleinement significatif qui est leur pays d'origine et un espace vécu qui est la région et le pays d'accueil. Comme le mentionne Alonso, « il y un moment où le lieu physique devient aussi le lieu émotif. » (1998 : 138) En effet, lorsque les individus ont passé la plus grande partie de leur vie ici, surtout lorsqu'ils ont de bonnes relations avec les gens locaux et que leurs enfants sont établis ici, le Québec et la région d'accueil sont vus comme les lieux les plus significatifs.

C'est ici chez moi, c'est ici que j'ai vécu le plus longtemps. (Répondant 1)

J'avais 25 ans lorsque je suis arrivé, maintenant j'en ai 67. C'est ici que j'ai vécu le plus longtemps, c'est ici que je suis chez moi. (Répondant 11)

Quelques répondants, en plus de se situer à la fois dans un modèle local et binational, mettent également de l'avant leur individualité et leur appartenance à l'humanité, au monde. Ces derniers se placent ainsi dans un modèle plus international qui transcende les appartenances nationales. Comme on le verra, ces personnes se qualifient elles-mêmes souvent de « citoyen du monde ». Ces différentes formes d'identité au sein du même individu rappellent le concept « glocalized cosmopolitanism » de Roudometof (2005) qui signifie la combinaison de formes à la fois locales et globales d'identité. Cette primauté accordée à leur individualité plutôt qu'à une ou des appartenance(s) de groupe permet également de faire un lien avec le modèle d'acculturation, l'individualisme, développé par Bourhis *et al.* (1997), dans lequel la personne opère une certaine distanciation avec les identités collectives, sans pour autant les renier, pour se définir avant tout en tant qu'individu.

En ce qui concerne les immigrants arrivés plus récemment, le pays d'origine et les référents identitaires qui s'y rattachent sont plus déterminants de leur identité. Ils se positionnent clairement dans un rapport binational. Ceux-ci entretiennent également des liens plus intenses avec le pays d'origine, principalement à travers des voyages fréquents.

La période d'arrivée semble aussi déterminante sur la nature des liens avec le pays d'origine. En effet, la plupart des immigrants arrivés dans les années 60 ou 70 visitent moins souvent leur pays d'origine, certains n'y sont même jamais retournés, et accordent moins d'importance au pays d'origine dans l'éducation des enfants. Selon une répondante, cela s'explique par des changements dans le temps des modalités d'immigration.

Je trouve que mes enfants, ils se sont bien adaptés ici. Ce sont des Québécois. On a été au pays quelques fois. Disons, ils savent qu'ils ont la famille, mais c'est pas comme on vit aujourd'hui, on va au Liban passer les vacances là-bas, c'est la terre de ma mère, non, leur pays c'est le Québec. (Répondant 1)

S'il existe des différences entre les répondants au niveau des rapports entretenus avec le pays d'origine et d'accueil, tous, autant les plus anciens que les plus récents, considèrent la possession de deux passeports, de deux citoyennetés, pour eux et pour leurs enfants comme un atout de valeur.

Les enfants, ils sont ici aujourd'hui, puis dans, je sais pas, dans deux, trois ans, s'ils veulent retourner parce qu'ils ne se plaisent pas, ils peuvent retourner et puis revenir quand tu as le visa de résident permanent, tu peux partir un moment mais après tu ne peux plus revenir, tandis que là bien on est libre, puis le Canada, c'est grand! C'est une grande richesse, c'est un grand plus. (Répondant 3)

Les enfants, ils sont suisses de nationalité, parce que je les ai inscrits quand ils sont venus au monde pour qu'ils aient aussi la nationalité suisse, donc pour eux autres, c'est important aussi, ils ont ça aussi, c'est un plus, tu sais si on avait un moment donné à devoir partir, bien tout le monde a son passeport suisse. C'est quand même quelque chose. (Répondant 8)

Par ailleurs, plusieurs répondants soulignent le fait qu'ils ne pourraient plus vivre dans leur pays d'origine, car la migration les a trop transformés. Certains vont jusqu'à dire qu'un retour au pays serait pour eux comme un retour en arrière.

Ici, c'est notre pays. On ne serait pas capable de vivre là-bas, je pense. On a décidé de rester ici, même on a notre plan pour acheter notre maison ici, dans le coin ici. Je pense qu'on va rester ici pour longtemps! (Répondant 6)

En France, on n'y retournerait pas. Cette vie là me semble très loin maintenant. (Répondant 14)

Enfin, les rapports des enfants à leur pays d'origine ou au pays d'origine de leurs parents varient selon les répondants. La plupart disent que leurs enfants entretiennent peu de liens avec leur pays d'origine. Pour ces enfants, le pays d'origine est significatif, mais il est soit vécu à travers la famille au Québec, les quelques visites de la famille là-bas ou encore par la connaissance de la langue des parents ou de rares visites dans le pays d'origine. Ceci dit, trois répondants ou couples de répondants affirment au contraire que les rapports des enfants au pays d'origine sont plutôt étroits. Ces rapports sont vécus à travers de fréquents voyages au pays, soit en moyenne une fois par année, par de nombreuses visites de la famille et par une communication régulière avec les membres de la famille au pays. Ces liens solides et vivants avec le pays d'origine n'empêchent pas ces enfants d'être très bien intégrés ici. Néanmoins, même dans ces trois cas, ces liens restent secondaires par rapport aux liens tissés avec le Québec. Ainsi, la deuxième génération cultive en général un fort sentiment d'appartenance envers le Québec et la région qui domine les autres sentiments d'appartenance. Selon une étude de Mimeault, Le Gall et Simard (2001)⁵⁵, ces jeunes de la deuxième génération en région s'identifieraient d'ailleurs plus fortement au Québec que ceux de la métropole, ce tout en cultivant d'autres appartenances dont certaines transnationales.

⁵⁵ Voir également l'étude de Simard (2004a, 2004b, 2003) sur les jeunes d'origine immigrée installés en région.

Les rapports au pays d'origine et d'accueil correspondent à des stratégies de reconstruction identitaire et sont étroitement liés aux sentiments d'appartenance. En effet, si le temps approfondit les liens avec le pays et la région d'accueil et crée bien souvent une certaine distanciation du pays d'origine, il en est de même au niveau de l'identité qui se transforme témoignant d'un déplacement ou d'un enrichissement au niveau des sentiments d'appartenance.

Changements identitaires et sentiments d'appartenance

Cet attachement à la région qui se développe avec le temps témoigne de l'introduction de référents locaux dans l'identité de l'immigrant. En effet, le changement de contexte de vie confronte l'immigrant dans son identité et celui-ci doit opérer une certaine recomposition identitaire afin de bien gérer ces changements survenus dans sa vie. Pour aucun, le changement identitaire équivaut à une pleine assimilation de l'identité québécoise, mais le temps passant, les répondants semblent accorder de plus en plus d'importance à leur nouvelle culture d'adoption et intégrer celle-ci plus profondément dans leur identité, leur mode de vie et de pensée.

Je ne suis pas très patriote. Je ne suis pas un inconditionnel de la Suisse. Je me sens plus Québécois, parce que ça fait plus d'années, la plus grande tranche de ma vie, je l'ai passée au Québec. C'est un peu comme un arbre qu'on aurait déraciné, un moment donné on le transplante, il reprend bien. Moi, je suis un peu comme ça comme un arbre. (...) C'est sûr que de venir ici, ça m'a transformé, parce que je suis un peu comme une éponge, j'étais très ouvert quand je suis venu ici, donc je me suis imprégné beaucoup du Québec. Je suis plus nord américain qu'eupéen maintenant. (Répondant 4)

Pour ces immigrants arrivés depuis longtemps, les liens créés dans la région et les changements identitaires survenus au gré de ces interactions sociales favorisent la naissance d'un sentiment d'appartenance à la région. Au même rythme que l'immigrant s'approprie la région, celle-ci est de moins en moins perçue comme une région d'accueil et devient progressivement une région d'appartenance. Cet espace de vie devient ainsi une source d'identité de plus pour l'individu. Cette identité se transforme et se révèle multiple et composée de plusieurs référents différents qui s'articulent de façon variable dans le temps et selon la personne et ses

interactions. Cette identité originale et complexe est vécue dans son unicité, cependant l'identité se révélant dans l'interaction, les répondants tendent à mettre de l'avant tel ou tel aspect de leur identité selon le contexte. Ces stratégies identitaires ne témoignent nullement d'une réelle fragmentation de l'identité, mais plutôt de l'aspect relationnel de l'identité.

Pour plusieurs de ces immigrants de longue date, on remarque également une certaine rétraction de la référence familiale qui passe de la famille élargie à, principalement, la famille nucléaire. De plus, une reconstruction familiale symbolique se fait avec les amis de la région ou du Québec, les amis proches devenant ainsi comme des frères et des sœurs et remplaçant d'une certaine façon la famille absente.

Par opposition, les immigrants arrivés plus récemment, parlent moins de changements identitaires dans le sens de transformation dans les sentiments d'appartenance, puisque la culture et le pays d'origine sont encore très déterminants pour eux, néanmoins ils présentent déjà l'amorce de changements identitaires plus profonds par une ouverture nouvelle, par l'élargissement de leurs perspectives et surtout par un réel exercice de compréhension de leur identité qui les amène dans un processus de distanciation critique par rapport à leur culture d'origine. Autrement dit, ces immigrants récents, tous comme les plus anciens, opèrent une action de réflexivité sur leur identité et en viennent ainsi à articuler un discours autour de celle-ci. Cet examen plus ou moins conscient permet l'utilisation de stratégies identitaires qui mettent de l'avant, selon les circonstances, certains aspects de cette identité. Le besoin de s'adapter au nouveau milieu de vie et de gérer les changements identitaires qui en découlent génère également des stratégies identitaires.

Ces changements identitaires s'articulent dans un maintien (maintien somme toute relatif puisque la migration engendre toujours quelques modifications) de certains éléments de l'identité « d'origine » et dans l'introduction de nouveaux référents

identitaires. Cette articulation ou cette recomposition identitaire se fait de façon variable selon les individus. Elle est souvent définie comme une ouverture et est perçue par tous comme une richesse.

Moi, j'aime beaucoup cette identité d'ouverture, de plusieurs branches. Pour moi, c'est une richesse, parce que c'est une ouverture sur le monde. Au niveau du mental, c'est un petit peu comme si tu habitais deux places en même temps donc automatiquement tes considérations sont plus larges, tu es beaucoup plus en contact. Maintenant, on ne rentre plus dans un moule, on a pris de l'expansion au niveau personnel. (Répondant 3)

Je trouve que c'est très bénéfique l'effet des deux cultures, ça te fait voir d'autres visions de la vie, il y en a tellement! (Répondant 10)

Certains mentionnent que la migration ne les a pas seulement ouverts à la culture québécoise, mais aux différentes cultures dans le monde. En effet, le sentiment d'être un « citoyen du monde » revient souvent dans les propos de ces répondants.

J'ai beaucoup changé, j'ai vraiment beaucoup, beaucoup changé par rapport à l'humanité. Je ne connais plus les barrières entre les pays. Au Québec, j'ai connu d'autres mondes, il y a tellement d'autres ethnies qui sont venues ici, c'est comme une petite planète. (Répondant 6)

C'est sûr que mes voyages et le fait de vivre ici maintenant m'ont beaucoup transformé, maintenant je me sens vraiment comme un « citoyen du monde ». (Répondant 4)

Ces immigrants qui se définissent d'abord en tant qu'individu démontrent d'une grande capacité de négociation et d'agencement des différents référents et symboles identitaires et culturels. Ils répètent d'ailleurs qu'ils se sont adaptés au Québec, parce qu'ils sont ici, mais qu'il en serait de même ailleurs dans le monde.

L'identité d'origine reste cependant significative pour la plupart des immigrants de la première génération, surtout ceux arrivés plus récemment. En effet, si leur identité est enrichie de nouveaux éléments grâce à leur migration, leurs référents identitaires « d'origine » restent très présents.

Je pense qu'on a l'esprit qui s'est beaucoup plus ouvert. On est Suisse et on se sent Québécois et Canadien, ça fait un petit peu drôle encore mais, je ne

sais pas, moi, je n'ai pas de mal avec ça, mais c'est clair qu'on est Suisse, ça va rester tout le temps. (Répondant 3)

Je n'oublie pas d'où je viens. Tu me dirais « Est-ce que tu es une vraie Québécoise? » Je ne le serai jamais. C'est pas un changement d'identité, c'est un enrichissement. (Répondant 6)

En ce qui concerne les enfants, les choses se présentent différemment, surtout pour ceux nés ici. En effet, ceux-ci se sentent tous d'abord Québécois. Ceci dit, bien que l'identité québécoise soit très significative pour les enfants des répondants, plusieurs témoignent également d'une identité complexe. En effet, si quelques uns se définissent presque uniquement par leur identité québécoise, la plupart mettent de l'avant une identité riche de plusieurs racines et ouverte sur le monde.

Éducation des enfants et valeurs transmises

Comme le mentionne Meintel (2002, Meintel et Kahn 2006) dans son étude sur les projets de transmission identitaire des parents en union mixte, les parents immigrants, ceux en union mixte ou encore ceux qui adoptent à l'étranger tendent à bâtir des projets réfléchis en ce qui concerne l'identité de leurs enfants. De façon générale, ces projets sont caractérisés par une orientation pluraliste et volontariste de la part des parents afin que leurs enfants acquièrent le plus de ressources identitaires possibles pour éventuellement faire leurs propres choix personnels quant à leur identité. Les résultats obtenus au cours de la présente étude confirment également ces faits.

L'éducation et les valeurs transmises aux enfants sont étroitement liées à l'identité des répondants. Comme il fut mentionné précédemment, la migration a permis aux répondants de prendre une certaine distance critique avec leur culture d'origine et de recomposer, dans une liberté relative⁵⁶, leur identité et leurs valeurs. Une valeur qui semble commune à tous et qui est revenue dans tous les discours est celle de

⁵⁶ Comme le précise Foner (1997) dans un article sur la famille immigrante, cette liberté (*agency*) est toujours relative et comprise dans une interaction complexe avec la culture et la structure. (p.972)

l'ouverture sur le monde. Plusieurs affirment s'être ouverts sur le monde avec la migration et trouver important de transmettre cette valeur à leurs enfants. La plupart des enfants des répondants sont d'ailleurs très curieux des autres cultures et plusieurs voyagent beaucoup.

Ma fille, elle a déjà beaucoup voyagé pour son âge. Je les ai fait bouger pas mal, avec les moyens que j'avais de le faire évidemment. Et j'ai favorisé ça plutôt que des « bébelles » ou des jouets et plein de choses. J'ai plutôt favorisé le fait de pouvoir voyager, avoir une vision mondiale, je trouve ça important. (Répondant 4)

Ça a toujours été important pour nous qu'ils soient ouverts à toutes les cultures, on a toujours dit qu'il faut être capable de manger n'importe quoi, il faut être capable de parler avec n'importe qui, tu sais, il n'y a pas de racisme chez nous, alors eux autres, ils sont ouverts. Ils aiment beaucoup voyager. (Répondant 8)

Si tous les répondants semblent sensibles à transmettre à leurs enfants des valeurs d'ouverture et de tolérance envers les autres cultures, l'importance accordée à la transmission de la culture d'origine et de la langue maternelle varie selon les répondants. En effet, plusieurs insistent très peu sur la transmission de leur culture d'origine. Quelques uns cependant accordent une grande importance à transmettre certaines valeurs qu'ils disent importantes pour eux et qu'ils trouvent insatisfaisantes dans la culture québécoise comme le respect des aînés et l'importance de la famille. Il est intéressant de noter que ces quelques répondants sont ceux dont la culture d'origine est plus éloignée de la culture québécoise. L'importance accordée à la transmission de la langue est également un élément qui varie selon les répondants. En effet, des cinq répondants ou couple de répondants dont la langue maternelle n'est pas le français, seulement deux ont enseigné leur langue à leurs enfants. Ces deux répondants affirment trouver important la transmission de la langue maternelle, puisqu'elle est un élément significatif de leur identité. Les trois autres répondants ayant une langue maternelle autre que le français ne l'ont pas transmis à leurs enfants. Pour eux, la langue des enfants c'était le français, puisqu'ils vivaient ici en milieu francophone.

J'ai pas insisté pour qu'ils apprennent la langue maternelle. La langue c'était le français à la maison et à l'école. (Répondant 1)

Bref, de façon générale, il semble que les répondants préfèrent inculquer à leurs enfants des valeurs de base comme le respect, la tolérance et l'ouverture, mais n'insistent pas beaucoup pour transmettre leur culture d'origine. Ces résultats sont très similaires à ceux obtenus par Meintel (2002, Meintel et Kahn 2006) auprès des parents en union mixte. En effet, tout comme les parents en union mixte interrogés par cette dernière, les répondants de cette présente étude témoignent d'un désir d'élargir les possibilités identitaires de leurs enfants afin de leur laisser, en dernier lieu, une liberté de choix. De plus, dans les deux cas, les parents valorisent la mixité et la pluralité qui sont vues comme des avantages, des atouts dans un monde de plus en plus ouvert. Enfin, plusieurs répondants ont mentionné le fait que leurs enfants vivent au Québec et qu'il est donc normal qu'ils s'identifient à la culture québécoise. Ce peu d'insistance sur la transmission de la culture et de la langue d'origine témoigne de l'attitude positive des répondants face au changement et de leur projet de vie assumé de rester au Québec et de faire de celui-ci le *pays* de leurs enfants.

En somme, l'étude du processus d'intégration sociale des immigrants entrepreneurs, que ce soit au niveau de l'établissement, des relations sociales ou encore de l'identité, révèle plusieurs similarités entre les répondants. Comme nous le verrons dans la dernière partie de ce chapitre, plusieurs éléments sont également partagés par ces derniers en ce qui concerne le processus d'intégration économique.

Convergences dans le profil entrepreneurial

Avant d'entreprendre l'analyse du processus d'intégration économique des immigrants entrepreneurs interrogés, il importe de présenter le profil entrepreneurial du groupe à l'étude. Cette section qui présente quelques caractéristiques des entrepreneurs de l'étude, entre autres la trajectoire entrepreneuriale et les motivations à créer sa propre entreprise, permettra une analyse plus fine du processus d'intégration économique et des stratégies utilisées concernant l'entreprise.

D'abord, tous les entrepreneurs interrogés étaient mariés au moment de la création de l'entreprise. Sur les dix entrepreneurs ou couple d'entrepreneurs, huit ont débuté l'entreprise en couple. De ces huit, sept sont en copropriété, dont un jusqu'à son divorce. En ce qui concerne les deux autres entrepreneurs, le premier a créé seul son entreprise et le deuxième a débuté avec quatre autres membres associés. Ainsi, les entreprises à l'étude sont donc pour l'essentiel des entreprises familiales dans lesquelles les deux conjoints sont impliqués. De plus, les dix entreprises sont situées dans la municipalité de résidence des répondants et six se situent à domicile ou dans un bâtiment adjacent à celui-ci. La plupart des entreprises ont des employés, en effet trois seulement n'en ont pas. Sur les sept entreprises ayant des employés, cinq ont cinq employés et moins et les deux autres ont environ huit et quinze employés. Évidemment, les restaurants ont tous des employés. Ce sont d'ailleurs les plus gros employeurs du groupe à l'étude. À l'inverse, les fermes n'ont pas d'employé ou sinon un seul.

En ce qui concerne l'âge des entrepreneurs à la création de l'entreprise, un peu plus de la moitié des répondants avaient entre 28 ans et 35 ans, les autres avaient entre 36 ans et 45 ans et un seul répondant avait 58 ans au moment de partir en affaires. Pour ce qui est de l'âge des entreprises, sept entreprises ont entre 3 ans et 10 ans, les trois autres ont 14 ans, 18 ans et 25 ans. Un seul couple a eu son entreprise à son arrivée au Québec, évidemment il s'agit du couple venu sous la catégorie investisseur-entrepreneur. Les autres ont tous été d'abord employés au Québec avant d'avoir leur propre entreprise. La durée de séjour moyenne au Québec avant la création de l'entreprise est d'environ neuf ans, mais celle-ci varie entre zéro et trente-quatre ans. Par rapport à l'établissement dans la région, quatre entreprises furent démarrées dès l'installation de l'entrepreneur ou du couple d'entrepreneurs dans la région, les autres entrepreneurs furent d'abord employés dans la région ou étaient à la maison avant de partir en affaires.

Les raisons évoquées pour partir en affaires sont nombreuses. Celle qui revient le plus souvent est le besoin d'avoir un emploi ou une plus grande sécurité

économique. En effet, neuf entrepreneurs sur quinze disent avoir créé leur entreprise avant tout afin d'avoir un emploi ou parce que leur emploi actuel, souvent à temps partiel, ne leur procurait pas des revenus suffisants. Ce fait n'est pas étonnant dans une région où le marché du travail offre peu d'emplois. Ceci dit, de ces neuf entrepreneurs, huit ajoutent que ce besoin d'emploi était couplé d'un désir de travailler pour soi, à sa façon, d'un goût du risque ou encore d'une tendance naturelle vers l'entrepreneuriat souvent liée à une « tradition » familiale.

J'avais le goût de décider tout seul ma ligne de conduite, qu'est-ce que je voulais faire. Je suis chez moi. Je fais ce que je veux. (Répondant 4)

Mes parents, ils ont commencé à Châteauguay à ouvrir un restaurant. Dans ce temps là, on travaillait ensemble. Pendant sept ans, on a fait ça, puis un moment donné, on a dit « On va décider de faire nous autres mêmes, pour nous-mêmes. » (...) Moi, je pense que d'avoir sa propre business, c'est bien mieux parce que tu es capable de mettre tes idées dedans, tu as plus de contrôle sur tes choses. (Répondant 6)

Si on calcule les heures qu'on donne pour le commerce, souvent tu vois que c'est pas si payant que ça, mais c'est le plaisir de travailler pour nous-mêmes, c'est ça qui est différent. (Répondant 12)

C'est donc bien souvent la combinaison de plusieurs motifs, besoin d'un emploi, désir de travailler pour soi, goût du risque, souhait d'un gain financier, qui explique la création de l'entreprise. En effet, comme le soutient Waldinger (1996, Waldinger *et al.* 1990), le manque de capital humain et des difficultés sur le marché du travail sont des prédispositions à l'entrepreneuriat immigrant, cependant, à l'instar d'autres auteurs tels que Li (2001), Gold (Gold et Light 2000) et Kallen et Kelner (1983), il ajoute qu'il ne sont pas suffisants à l'expliquer et que d'autres prédispositions positives doivent être présentes, par exemple la volonté à prendre des risques, la possession de compétences ou connaissances particulières ou le souhait d'être indépendant.

Ceci dit, la théorie des désavantagés, voulant que devant des possibilités d'emploi bloquées ou peu intéressantes et de faibles chances d'avancement une partie des immigrants choisissent de se lancer en affaires, a tout de même un certain potentiel explicatif de l'entrepreneuriat immigrant au sein du groupe à l'étude. En effet, un

répondant, préférant le statut d'employé, soutient avoir une entreprise pour la seule raison d'un besoin d'emploi.

Moi, j'aime ça travailler pour quelqu'un, c'est moins de problèmes, mais parce que je n'étais pas capable de trouver une job, j'ai ouvert ça. Les gens pensent, moi aussi avant, « Ah! C'est bien mieux de travailler pour toi-même », mais c'est pas vrai ça. Si quelqu'un a une bonne job puis gagne un bon salaire, il est mieux, son argent rentre tranquille. Une entreprise, c'est dur sur les nerfs! C'est bien plus facile de travailler pour une bonne compagnie, puis à 5h oublier ça. (Répondant 11)

De plus, un couple affirme que l'entrepreneuriat était pour eux la meilleure option possible, la meilleure voie à suivre pour atteindre une certaine mobilité économique. Ce dernier cas est intéressant, puisqu'il s'agit des deux réfugiés, originaires du Moyen-Orient, arrivés au Québec avec presque rien et n'ayant pas eu l'opportunité de faire des études post secondaires.

Pour nous, c'était la meilleure option dans notre position, parce que à part ça, il faut quand même étudier. Il ne faut pas oublier que nous autres, on est venu ici, on avait rien. On a pas d'études. Il fallait qu'on parte quelque chose qui allait être plus facile et en plus, on a de l'expérience là-dedans. Si nos parents, ils avaient eu des choses déjà, ils avaient eu une base ici, c'est sûr et certain que nos choix auraient été différents. (Répondant 6)

En ce qui concerne les autres entrepreneurs, trois disent être nés sur une ferme et avoir toujours eu pour but d'être eux-mêmes agriculteurs, une autre affirme avoir suivi le projet de son mari et enfin une souhaitait s'impliquer dans un projet (il s'agit de l'entreprise à propriété multiple). Bref, s'il y a dans tous les cas un motif principal à se lancer en affaires, la plupart des répondants témoignent, dans le choix d'avoir une entreprise, d'une logique composite qui intègre différents motifs secondaires tels que le goût de changer d'occupation ou de cadre de vie, de rester dans la région même après avoir perdu son emploi ou encore la saisie d'une opportunité intéressante.

La déqualification professionnelle, c'est-à-dire la non reconnaissance de l'expertise acquise à l'étranger, n'est la principale raison d'aucun répondant. Ce fait est intéressant, puisque la déqualification professionnelle est souvent considérée, dans la littérature sur l'entrepreneuriat immigrant, comme une cause de la

surreprésentation des immigrants. Elle est d'ailleurs très présente dans l'étude de Helly et Ledoyen (1994) sur les entrepreneurs immigrants de Montréal et pourtant le niveau de scolarité des deux groupes est relativement équivalent. Ceci dit, deux répondants ont tout de même soulevé le fait d'avoir vécu une déqualification à leur arrivée, mais celle-ci n'est pas la raison de la création de leur entreprise, puisque les deux ont travaillé en tant qu'employé dans divers domaines de nombreuses années avant de devenir entrepreneur. Une explication possible au très faible nombre de répondants qui affirment avoir vécu une déqualification professionnelle tient peut-être au fait que la plupart des répondants qui, par leur occupation au pays d'origine (par exemple fonctionnaire, métier manuel), étaient susceptibles de vivre une déqualification professionnelle à leur arrivée, avaient déjà avant leur départ l'intention de changer complètement de métier. Ils n'ont donc jamais tenté de faire valoir leurs qualifications au Québec.

Des quatorze immigrants interrogés, quatre seulement avaient déjà l'intention de devenir entrepreneur au moment de leur migration. De ces quatre répondants font partie les trois agriculteurs immigrants. Évidemment, est inclus dans ces quatre répondants, le couple venu sous la catégorie investisseur-entrepreneur, les deux autres répondants qui souhaitaient aussi avoir leur entreprise durent pour leur part attendre d'en avoir les moyens financiers. Un peu plus de la moitié des entrepreneurs interrogés avaient déjà eu une entreprise avant celle-ci, trois en Europe, quatre au Québec et un au Québec et en Ontario. Ces précédentes entreprises étaient presque toutes dans le même domaine d'activité commerciale que l'actuelle entreprise. Fait intéressant, dix des quinze entrepreneurs avaient des parents eux-mêmes entrepreneurs. De ces dix entrepreneurs, huit affirment que leurs parents ont eu une influence sur leur orientation vers l'entrepreneuriat. Cette influence vient d'abord du modèle que représentaient ces parents entrepreneurs. En effet, plusieurs répondants disent qu'il était quelque peu naturel pour eux d'être en affaires en raison de la « tradition » d'entrepreneuriat de la famille. De plus, les connaissances acquises par observation et implication dans l'entreprise des parents furent également des atouts considérés par quelques répondants.

Par ailleurs, si la plupart des entrepreneurs interrogés recommenceraient dans le même type d'entreprise s'ils avaient le choix, presque tous feraient les choses autrement à la lumière de leurs expériences. Enfin, concernant la relève, bien que tous accordent une grande importance à la liberté de choix, deux entrepreneurs ou couple d'entrepreneurs souhaitent voir leurs enfants reprendre l'entreprise, alors qu'un autre couple espère au contraire que ses enfants se dirigeront vers autre chose. Ce dernier couple est d'ailleurs celui qui voit l'entrepreneuriat comme la meilleure option pour lui, ainsi si pour ces deux entrepreneurs les possibilités étaient peu nombreuses, ils souhaitent faire «la courte échelle» à la prochaine génération et lui permettre d'élargir ses possibilités. Tous les autres répondants n'ont pas de souhait précis concernant l'entreprise et les enfants.

Un portrait des entrepreneurs immigrants interrogés étant maintenant fait, la suite de l'étude portera sur l'analyse de leur processus d'intégration économique. En tenant compte du parcours entrepreneurial des répondants, l'analyse qui suit tentera de cerner les stratégies utilisées par ces derniers en ce qui concerne leur entreprise.

4.5 Convergences dans les modalités d'intégration économique

Pour différentes raisons, les répondants de cette étude ont choisi l'entrepreneuriat comme moyen d'intégration économique. Toutefois, autant le démarrage de l'entreprise que son roulement comportent des risques et des difficultés auxquels les répondants doivent faire face. Cette section se penche sur les stratégies utilisées par ces entrepreneurs immigrants pour surmonter les difficultés, diminuer les risques et rentabiliser leur entreprise. Ces stratégies seront analysées d'abord en ce qui concerne le démarrage de l'entreprise, entre autres, l'accès au capital de départ, aux informations ou encore la création d'une clientèle. Puis, suivront les stratégies au niveau du roulement de l'entreprise comme les produits et les services offerts, les associations commerciales ou le rôle de la famille dans l'entreprise. Enfin, une dernière partie tentera d'analyser de façon plus globale l'entrepreneuriat comme

stratégie économique, c'est-à-dire l'interprétation faite par les répondants de l'activité entrepreneuriale.

Démarrage de l'entreprise

La moitié des entreprises furent créées et l'autre moitié, reprises. Ceci dit, aucun entrepreneur de l'étude n'a repris l'entreprise comme telle en ne changeant que l'administration. En effet, tous les répondants qui ont repris une entreprise ont apporté des modifications légales soit en changeant le statut de l'entreprise (ex. en compagnie), soit en changeant le nom de celle-ci. Plusieurs répondants ont souligné avoir agi ainsi afin de se démarquer de l'ancienne entreprise ou encore afin de marquer de son empreinte personnelle le commerce acquis. Par ailleurs, on remarque que certains types d'entreprise sont plus susceptibles d'être créés et d'autres, repris. En effet, sans surprise, les fermes sont reprises et il en est de même de la pourvoirie. Ce sont d'ailleurs les entreprises qui demandent le plus de capital de départ et d'infrastructures. À l'inverse, les ateliers et l'auberge furent créés. Pour leur part, les restaurants se retrouvent des deux côtés, puisque deux furent créés et un repris.

Bien que celui-ci varie énormément selon le type et la taille de l'entreprise, le capital de départ est pour plusieurs répondants une difficulté considérable au démarrage de l'entreprise. Cette difficulté provient principalement d'un manque d'accès aux prêts et aux subventions d'aide aux entreprises. En effet, plusieurs répondants critiquent la quasi inaccessibilité de l'aide aux entreprises, surtout pour les petites entreprises. Quatre entrepreneurs ou couple d'entrepreneurs seulement ont réussi à obtenir un prêt de la banque, mais à l'exception des fermes, ces prêts étaient petits et insuffisants à assurer le démarrage de l'entreprise. De plus deux entrepreneurs seulement ont pu bénéficier d'une subvention. Dans les deux cas, il s'agissait simplement d'une subvention salaire, c'est-à-dire d'une prolongation du chômage permettant de subsister durant les premiers temps. En raison de moyens initiaux modestes, plusieurs entrepreneurs ont donc connu des débuts très humbles et ont dû user de différentes stratégies pour démarrer leur entreprise, telles que

l'achat ou la location de matériel usagé ou encore l'achat de très petites quantités à la fois.

On a eu aucun soutien, personne n'a voulu nous prêter, enfin, la Caisse Populaire, les seuls qui ont pris des risques pour nous là, après quand même moult essais, puis discussions, palabres et tout, on a hypothéqué une petite maison pour avoir droit à cinq mille dollars pour démarrer. Ce fut très dur au début, parce qu'on avait pas les moyens, j'achetais un petit peu, je vendais et puis je courais acheter d'autres choses. Donc pour l'accès aux capitaux, c'est nul. On a même jamais eu de subvention. (Répondant 4)

Des difficultés financières, ça c'est le moins qu'on puisse dire! C'est vrai que ça c'est franchement épuisant de s'entendre dire quand on allait à la banque là...bref, on était même pas capable d'avoir une carte visa, parce que vu qu'on est indépendant, bien c'est sûr qu'on a pas un salaire qui tombe à tous les mois donc « Bien, c'est quoi vos capacités de remboursement? » et puis même pour une carte visa « Ah! Bien oui, mais vous n'avez pas de références de crédit. » Bien non! On a pas de crédit, notre maison, on l'avait acheté *cash*, on avait pas de dettes, donc on a pas de crédit, on a rien! Donc ça c'était pénible! On voulait acheter un ordinateur, mais pareil pas de référence de crédit, donc on ne pouvait pas l'acheter à crédit. Tu sais, c'est un cercle vicieux. Finalement, on s'est toujours autofinancé. (...) Et les subventions, expliquez moi comment on fait pour avoir des subventions, parce que nous, on en a pas eu! Le CLD, ça sert à rien! La SADC, ça été « Non, vos projets n'ont pas de bon sens! » Enfin, en tout cas, on est encore là! Mais bon! Voilà, en résumé, SADC, CLD, c'est tout dans le même panier! (Répondant 13)

Pour un prêt bancaire, il fallait mettre en caution tout ce qu'on avait. J'ai essayé d'avoir de l'aide aux jeunes entreprises, ah! ça a été un *bizz* terrible! Et là, on a tout laissé tomber. Et donc on s'est débrouillé par nos propres moyens. Oui, au niveau financier, il a fallu se débrouiller tout seul, parce que les subventions c'est dur d'en avoir. Si on fait un gros projet de développement, là SADC, CLD, sinon, oublie ça! Ça ne les intéresse pas! Ça c'est clair et net. Au niveau financier, si on veut rester une petite entreprise comme on est, il faut penser à se débrouiller seul. (Répondant 15)

Si certains ont dû hypothéquer leurs biens pour avoir accès à un prêt, d'autres ont pu contourner ces difficultés en empruntant de l'argent à des amis ou à des membres de la famille. Ceci dit, certains entrepreneurs n'ont pas connu ces difficultés, puisqu'ils possédaient l'argent de biens vendus avant leur migration, par exemple le couple d'agriculteurs qui avait vendu sa ferme avant de s'installer au Québec, ou encore parce que l'entreprise demandait très peu d'investissement

initial comme dans le cas de la coopérative. Autrement, tous les répondants disent avoir reçu de l'aide financière sous forme de subventions et de prêts de la part d'institutions financières ou de proches ou encore avoir usé de stratégies permettant de contourner en partie le manque de moyens financiers. De façon générale, le capital utilisé par les répondants provenait de plusieurs sources.

Contrairement au capital de départ, aucun répondant n'a rencontré de difficultés d'accès aux informations sur le système légal concernant le démarrage d'une entreprise. L'ancien propriétaire fut une source d'informations dans le cas de quatre entreprises, alors que deux furent conseillés par des membres de la famille eux-mêmes entrepreneurs et deux autres, par un agent. Enfin, deux répondants disent avoir suivi des cours sur le démarrage d'une entreprise offerts par la Chambre de Commerce.

Un autre obstacle rencontré par plusieurs répondants est la difficulté à se constituer une clientèle et/ou à trouver du personnel. La difficulté à se construire une clientèle de départ est revenue chez les répondants de six entreprises, principalement les restaurants et les entreprises touristiques. Plusieurs soulignent qu'il leur fallut plus d'une année avant de se bâtir une clientèle.

Le local ici, c'était mal vu, ça avait été fermé. Il y avait eu des descentes de police et tout, donc c'est resté, dans des petites places comme Mont-Laurier où la mémoire est longue, les gens quand ils savent que bon telle place est comme ça, on dirait que ça leur reste dans la tête, alors qu'on était vraiment autre chose, on a eu beaucoup de peine à démarrer, les gens ne venaient pas, les gens de la place. (Répondant 4)

Le problème de personnel revient pour sa part chez les répondants de quatre entreprises. La principale difficulté concerne souvent la fiabilité et la compétence des employés.

C'est dur de trouver des gens fiables, responsables, qui veulent travailler. Il y a toujours des problèmes de personnel, mais c'est qu'aujourd'hui, je sais pas, on voit les jeunes, ils ne veulent pas travailler, mais ils veulent gagner de l'argent pareil. C'est pas comme ça que ça marche! (Répondant 5)

Trouver des gens c'est pas difficile, mais des gens fiables, c'est beaucoup plus difficile, c'est pas évident. (Répondant 12)

Certains répondants rencontrent à la fois des difficultés de clientèle et de personnel. Comme le mentionne une répondante, l'entrepreneuriat nécessite un ajustement continu afin de faire face aux problèmes et aux changements de situation.

Il y a toujours quelque chose, il ne faut pas croire que même si en apparence tout va bien, il y a toujours des problèmes soit d'employés, soit de clientèle. C'est une remise en question constamment. (Répondant 13)

Les ressources utilisées par les répondants pour démarrer l'entreprise sont variées. En ce qui concerne l'utilisation de réseaux sociaux, la plupart disent avoir trouvé de l'aide auprès de gens connus. L'ancien propriétaire et la famille reviennent tous les deux dans près de la moitié des cas. Cette aide est avant tout de nature informationnelle, les répondants ayant reçu des renseignements auprès de l'ancien propriétaire ou de membres de la famille ayant l'expérience des affaires, néanmoins cette aide est également parfois physique ou financière.

Il [l'ancien propriétaire] nous a mis en route. On savait que s'il y avait une *bad luck* ou quelque chose, il serait revenu pour nous, même encore aujourd'hui. (Répondant 2)

Il [l'ancien propriétaire] était disponible, puis il nous a quand même parlé beaucoup au départ. Il m'a laissé tout le livre d'adresses de tous les commerces ici dans la région et tous les commerces avec qui il faisait affaire. On a eu un bon contact, d'ailleurs c'est encore des gens qu'on revoit et on savait qu'ils étaient disponibles, lui ou elle, les deux étaient disponibles, s'il y avait quoi que ce soit, ils étaient prêts à nous donner un coup de main. (Répondant 8)

L'aide d'amis revient également chez quelques répondants, mais il s'agit la plupart du temps d'une aide d'appoint. Quelques autres soulignent l'importance des réseaux commerciaux ainsi que des réseaux d'informations stratégiques qui sont également une ressource non négligeable pour certains types d'entreprise, entre autres en agriculture.

Ça prend un réseau. Ça prend des contacts, une appartenance. Chaque production, chaque commerce, si tu es tout seul, tu ne fais pas longtemps, mais ensemble, ça t'aide dans les situations plus difficiles à ne pas perdre le

moral dans une association, on a des dialogues, on a des échanges. Ça donne des trucs, des expériences. (Répondant 7)

Étonnamment, les institutions telles que la Chambre de Commerce, le CLD ou la SADC reviennent très rarement dans les discours des répondants et sont même parfois l'objet de critiques dénonçant leur manque d'efficacité.

Si le capital social, c'est-à-dire les relations sociales, s'avère important dans la phase initiale de l'entreprise, le capital humain, qui englobe à la fois les formations, les capacités et les expériences, est perçu par les répondants comme étant plus déterminant. Ainsi, plusieurs mentionnent s'être principalement débrouillés par eux-mêmes. Ils ont reçu de l'aide à certains moments, mais ont avant tout compté sur leurs ressources personnelles. En outre, quelques uns soulignent que le fait d'être en couple, donc d'être déjà une équipe, a permis dès le départ une certaine autonomie. Les expériences antérieures de travail et les formations, acquises au Canada ou dans le pays d'origine, sont un autre élément qui permet cette grande autonomie manifestée par les entrepreneurs interrogés. En effet, l'une ou l'autre sont mentionnées par tous les répondants, à l'exception d'un couple qui débutait dans un domaine totalement nouveau pour eux. Selon Marger (2001), dans un article sur le rôle du capital humain et social dans l'entrepreneuriat immigrant au Canada, plus les entrepreneurs immigrants possèdent du capital humain moins ils sont dépendants du capital social dans leur réussite. Les répondants interrogés présentant en général un capital humain élevé, ceci explique sans doute en partie leur relative autonomie.

Il est intéressant de noter que si les expériences de travail et les formations sont toutes les deux des ressources importantes, les expériences de travail s'avèrent plus utiles pour les répondants que les formations suivies. En effet, sept entreprises sur dix bénéficient d'expériences de travail, alors que c'est la moitié des entreprises qui bénéficient de formations suivies dans le passé. Ces deux éléments sont, pour la plupart des entrepreneurs interrogés, les principales ressources utilisées. Elles

donnèrent à plusieurs une compétence fort appréciée en gestion, en comptabilité et surtout une connaissance dans le métier exercé.

Le premier hiver, j'ai pris un cours «Comment lancer une entreprise», enfin le plan d'affaires et tout ça. J'ai pris des cours pour lancer l'entreprise et des cours de comptabilité aussi, pour avoir un peu d'armes. (Répondant 10)

C'est un domaine qu'on connaissait, ça faisait trois ans qu'on prenait de l'expérience. Donc on ne partait pas sur de l'inconnu. Alors que partir en affaires dans un autre commerce, bien ça aurait peut-être été moins évident. (Répondant 15)

Évidemment, comme le mentionnent deux répondants, le type de formation et d'expériences acquises antérieurement influencent également le type d'entreprise choisi par les répondants, ceux-ci se dirigeant souvent en terrain connu.

Roulement de l'entreprise

Bien qu'après la phase de démarrage une étape cruciale soit passée, le roulement de l'entreprise amène également son lot de difficultés. À l'exception d'une entreprise, ayant un mode de fonctionnement particulier avec un gros client quasi unique, toutes les entreprises ont connu des difficultés quelconques après la phase de démarrage. Comme nous le verrons dans le prochain chapitre, celles-ci varient selon le type d'entreprise. Quelques difficultés sont cependant partagées par plusieurs entrepreneurs comme le transport en raison de l'éloignement de la région ou encore le manque d'expérience qui est la cause de quelques erreurs de parcours.

Les coûts de transport sont toujours élevés. On est loin des services, si j'ai besoin d'une pièce, bien c'est « Purolator », il faut attendre que ça vienne et il faut payer un surplus. (Répondant 7)

Il y a eu plusieurs moments durs, des erreurs aussi, quand tu commences, tu fais des tas d'erreurs, aussi une croissance rapide fait que des fois tu n'as plus assez de temps pour contrôler tes affaires. (Répondant 10)

Par ailleurs, trois entrepreneurs ou couple d'entrepreneurs font remarquer que la maîtrise de l'anglais serait un atout pour l'entreprise, mais aucun ne la considère comme essentielle à la réussite de l'entreprise. De plus, aucun ne cherche vraiment

à investir de ce côté, puisque la taille actuelle de leur entreprise leur convient et encore une fois leur assure une qualité de vie intéressante.

On a beaucoup de difficulté avec l'anglais. Peut-être que si je parlais couramment l'anglais on développerait plus le côté anglophone. C'est vrai que de ne pas parler anglais c'est gênant, pas seulement pour les anglophones, j'ai eu des Japonais, même les Allemands, les Suisses allemands, les Espagnols, ça va parler beaucoup plus l'anglais, même les Italiens, ils vont parler l'anglais, ils ne vont pas parler le français. Donc, c'est vrai que l'anglais c'est la langue. (Répondant 13)

Il y a un marché, on pourrait avoir de la clientèle américaine. Mais c'est pas un handicap pour le commerce, c'est simplement que ce serait un plus. Ça ouvrirait d'autres portes. (Répondant 15)

Au sujet des produits et des services offerts, deux stratégies ressortent de plusieurs entrevues. D'abord, celle d'offrir un produit ou un service original et personnalisé. Cette spécialisation permet d'éviter une partie de la concurrence et, comme certains répondants l'ont dit, dans un souci d'éthique, de respecter les autres commerces existants.

C'était justement d'offrir des produits qu'il n'y avait pas ici pour pas concurrencer les autres places, c'est-à-dire que moi j'ai essayé de m'établir sans faire tomber les autres. (Répondant 4)

Moi, je dis « Jamais on ne mettra le déjeuner », parce qu'il faut penser aux autres entreprises qui sont ici aussi. Moi, j'aime bien mieux qu'on se concentre sur une chose. Il ne faut pas oublier les autres entreprises qui nous entourent, parce qu'on a de bonnes relations avec les autres entrepreneurs. (Répondant 6)

Une autre stratégie qui revient souvent dans les propos des répondants est celle de conserver la petite taille de l'entreprise. En effet, presque tous les répondants affirment vouloir « rester petit ». Cette stratégie sert à éviter les grands marchés à forte compétition et à conserver une gestion relativement simple, mais également à préserver une qualité de vie et un espace familial auxquels tiennent les répondants.

Je ne voulais pas être gros. On m'a déjà proposé et j'aurais pu grossir et tout...mais non, moi, j'essaie plutôt de rapetisser! (...) J'ai vraiment ciblé maintenant les heures qui marchent pour ma qualité de vie. Avec le temps j'ai réduit et je suis bien content. J'ai une qualité de vie. (Répondant 4)

On a décidé de rester petit, parce qu'avant on voulait que l'entreprise soit plus grosse, puis on s'est rendu compte finalement que non, on voulait rester petit, parce qu'il y a la Chine, puis qu'à notre âge, on préférerait plutôt garder notre clientèle, qu'on avait, l'entretenir, en trouver un peu d'autre pour maintenir comme ça plutôt que de grossir. Le *move* a été d'aller vers l'entreprise familiale. Nous, c'est pour faire de l'argent pour vivre, mais aussi il y a le côté humain, la famille. (Répondant 10)

Dans une entreprise comme on a ici, il faut d'un côté gagner notre vie, mais de l'autre côté si on veut garder notre qualité de vie, il faut faire attention de ne pas mettre le pied dans l'engrenage. C'est ça qui est le plus difficile à gérer. Ce qui compte, c'est pas ce qu'on gagne, c'est ce qui reste en bout de ligne et ce qui reste c'est la qualité de vie. (Répondant 15)

Par ailleurs, presque tous les entrepreneurs sont membres d'associations commerciales. Encore une fois, ces associations varient selon le type d'entreprise, mais la stratégie sous-jacente reste toujours une meilleure visibilité et la création d'un réseau de contacts potentiellement utiles. Les associations liées directement au type d'entreprise sont en général perçues positivement par les répondants, puisqu'elles permettent une visibilité auprès de la clientèle ciblée, par exemple être membre de la Fédération des Pourvoiries du Québec permet d'être sur la liste officielle des pourvoiries de la province. De plus, ces associations spécialisées sont considérées par les entrepreneurs comme représentatives de leur entreprise. Cependant, la Chambre de Commerce qui inclut tous les types de commerces divise l'opinion des répondants. En effet, alors que trois entreprises en font partie et la considèrent utile, les sept autres n'y adhèrent pas, principalement en raison d'une non représentativité. Certains répondants adoptent même une position assez critique face à la Chambre de Commerce.

J'aime pas tellement les Chambres de Commerce. Je ne trouve pas que ça fait avancer vraiment les choses, je trouve ça trop lourd, trop pesant, je vois pas tellement ce que la Chambre de Commerce apporte. Il y a beaucoup de bureaucratie. (Répondant 4)

Par principe nous on ne participe pas à la Chambre de Commerce, c'est fait pour certaines personnes, mais pas pour d'autres. C'est pas à la portée de tout le monde avec leurs souper-conférences à 120\$! (Répondant 13)

Une autre stratégie qui s'avère particulièrement répandue auprès des répondants est la complémentarité entre les deux conjoints⁵⁷. Le couple en tant qu'équipe est la base opérationnelle de sept entreprises (huit avant le divorce d'un répondant). Cette complémentarité concerne à la fois la formation, les autres connaissances utiles à l'entreprise et les tâches accomplies au sein de l'entreprise. En effet, à l'exception d'un cas, ce sont les femmes (6/7) qui ont suivi des cours de gestion et de comptabilité et ce sont principalement elles qui s'occupent de cet aspect de l'entreprise. De l'autre côté, les hommes possèdent plus souvent une formation directement liée à l'activité entrepreneuriale (ex. agriculture, restauration) et s'investissent surtout « sur le terrain ». Cette complémentarité revient très souvent comme l'élément clé de la réussite de l'entreprise.

C'est une entreprise qu'on fait à deux, on se complète. Elle est la tête, je suis les bras! (Répondant 9)

Mon mari et moi, on se complète beaucoup, ça c'est important. Lui, il est sur le terrain. Moi, c'est pas mon truc. Par contre lui tout ce qui est administratif, faut pas lui en parler, ça c'est plus mon côté à moi, donc on se complète. Si on s'était retrouvé tout les deux plus administratifs, ça aurait pas marché. (Répondant 13)

Bien que le rôle de la famille dans l'entreprise concerne principalement les conjoints, les enfants jouent également un rôle non négligeable au sein de plusieurs entreprises. La plupart du temps, ces derniers sont avant tout une puissante motivation à persévérer, mais ils sont également une aide d'appoint pour six entreprises sur dix. Dans le cas d'une entreprise, cette aide est même première.

J'ai mes enfants, mes deux filles m'aident beaucoup. Une fait toutes mes choses pour les taxes. Elle m'aide beaucoup, elle connaît les fournisseurs aussi. Mes filles m'aident pour les affaires de bureau. Et puis, mon fils m'aide aussi. Il travaille avec moi quand j'ai besoin d'une deuxième personne. (Répondant 11)

De plus, deux entrepreneurs travaillent à intégrer un de leurs enfants au sein de l'entreprise dans un projet de relève éventuelle. Par ailleurs, l'aide familiale ne concerne pas seulement les enfants. En effet, trois entreprises ont reçu également

⁵⁷ Simard, dans son étude sur les exploitants agricoles immigrants (1994, 1997), relève également cette complémentarité des conjoints dans l'entreprise.

l'aide des parents ou des beaux-parents, d'un neveu et d'un gendre. L'aide des parents concerne principalement la garde des enfants et la supervision de l'entreprise lorsque les répondants doivent s'absenter. Le neveu et le gendre ont joué des rôles plus déterminants en travaillant directement dans l'entreprise ou en donnant des contrats de travail. Ainsi, si la famille, au-delà du couple, ne semble pas aussi importante dans les entreprises à l'étude que dans plusieurs études sur l'entrepreneuriat immigrant, elle reste néanmoins une aide non négligeable pour certaines.

Enfin, les amis sont également une source d'aide notable pour la moitié des répondants, surtout ceux dont la famille est absente de la région. Cette aide est parfois financière, mais également physique et commerciale. En effet, certains amis ont consenti des prêts, d'autres ont aidé à la construction ou à des rénovations, d'autres encore ont incité les répondants à se lancer en affaires en leur assurant déjà quelques clients.

Ceci dit, si tous les répondants ont reçu à un moment ou à un autre l'aide de la famille, d'amis ou encore d'autres personnes, comme l'ancien propriétaire, tous soulignent s'être avant tout débrouillés par eux-mêmes. L'investissement personnel, la volonté, la détermination, l'expérience et les connaissances acquises antérieurement reviennent très souvent dans les propos des répondants comme facteurs premiers de la réussite de l'entreprise. Les ressources principales utilisées pour l'entreprise autant au niveau de son démarrage que de son roulement semblent donc d'abord personnelles et ensuite sociales, le capital humain s'avérant souvent plus déterminant que le capital social dans la réussite de l'entreprise, bien que ce dernier joue également un rôle important.

L'entrepreneuriat comme stratégie économique

Comme il fut dit par plusieurs répondants, l'entrepreneuriat n'est pas un choix possible pour tous. En effet, certaines compétences et qualités sont nécessaires pour avoir une entreprise et en assurer la réussite. Certaines de ces qualités sont revenues

fréquemment dans les propos des répondants. D'abord, plus de la moitié des répondants affirment qu'il est essentiel d'avoir la capacité de prendre des risques et de savoir gérer le stress occasionné par ces risques. À ce sujet, plusieurs confient que c'est le fait d'être en couple qui permet de gérer l'incertitude et de prendre des initiatives dont le résultat n'est pas assuré. Une autre qualité essentielle qui revient souvent est la capacité de gestion, c'est-à-dire savoir déceler les priorités et prendre des décisions ainsi qu'avoir des perspectives à long terme et une capacité d'adaptation et d'innovation.

C'est une qualité d'un entrepreneur de savoir vraiment cibler les priorités. Si tu n'as pas les bonnes priorités, ça ne fonctionnera pas comme il faut. Ça c'est vraiment quelque chose qui est essentielle. (Répondant 7)

Dans une entreprise, il faut quand même suivre ce qui se fait ailleurs, parce qu'il faut évoluer, si on stagne, tout d'un coup on va se réveiller puis ce sera trop tard, donc il faut toujours être aux aguets. (Répondant 13)

Enfin, un dernier point soulevé par plusieurs répondants est la capacité de gérer les relations humaines, autant au niveau du personnel et des fournisseurs que de la clientèle.

Par ailleurs, l'entrepreneuriat comporte plusieurs inconvénients soulevés par les répondants. Un premier désavantage qui revient presque systématiquement est le fait qu'une entreprise demande beaucoup de présence, à la fois physique et d'esprit, et génère des soucis et du stress. Les nombreuses responsabilités et le risque toujours présent sont également des inconvénients importants.

C'est que sept jours semaine, tu as ça dans la tête, tout le temps. C'est très prenant, même que ça peut être angoissant quand ça ne marche pas. (Répondant 4)

Quand on travaille pour une compagnie, on assume pas les problèmes de la compagnie comme tel, on est un travailleur, mais quand on a tout à gérer, c'est beaucoup plus de responsabilités. (Répondant 7)

On a pas de congé, si on perd tout, on a pas de chômage, parce que comme entrepreneur, on ne paie pas de chômage, on n'en retire pas non plus, donc le risque est quand même élevé. (Répondant 8)

Enfin, pour le répondant qui a depuis abandonné l'entrepreneuriat, la lourde charge de travail engendrée par l'entreprise rendait très difficile la conciliation famille-travail et a même occasionné des problèmes de santé.

C'était dur, très dur. Avec un commerce, deux commerces, mes petites elles souffraient, parce qu'il y a des fois, je voyais à peine mes enfants cinq ou six heures par semaine! C'est un peu à cause de ça qu'on a fini par abandonner le commerce, parce que c'est bien beau, on peut acheter ce qu'on veut, mais en réalité on peut pas vivre, on vit pas! Je ne voyais même pas mes enfants. C'est comme ça que j'ai commencé à voir que je devais lâcher un peu le commerce au pire changer de métier pour avoir une meilleure vie, peut-être pas pour l'argent, mais au moins j'aurais une qualité de vie meilleure avec ma famille. (...) J'ai eu des problèmes de santé, parce qu'on peut pas faire cent heures par semaine pendant des années. Et je l'ai fait! Oui, je l'ai fait et je me suis ramassé trois fois à l'hôpital, trois burn out. (...) Aujourd'hui, je ne suis plus dans le commerce, mais je suis dix fois plus heureux, parce que j'ai ma famille avec moi. (Répondant 12)

Si l'entrepreneuriat comporte d'importants désavantages, il assure également des avantages et des privilèges qui s'avèrent précieux aux yeux des répondants. Un premier avantage est l'autonomie et la liberté qu'apporte le fait d'être son propre patron. Plusieurs répondants témoignent d'une grande considération pour cette indépendance qui leur permet de gérer eux-mêmes leur travail et leur temps et qui leur apporte ainsi une grande satisfaction personnelle. Un autre avantage mentionné par plusieurs entrepreneurs est la valorisation et la fierté que génère la réussite d'un projet personnel. L'entreprise permet de se réaliser personnellement, de se dépasser, d'avoir confiance en soi et d'exercer ses compétences.

Tu peux t'organiser comme tu veux ça c'est un gros avantage. Ça apporte beaucoup de satisfaction! (Répondant 15)

On a une liberté de décision. Moi, j'y tiens, on est maître chez nous. Si je décide de faire de même, je suis responsable, j'assume les risques, j'assume tout ce qui va avec. Et si je réussis, c'est une fierté. C'est pas l'argent qui peut remplacer ça. C'est se réaliser soi-même finalement. (Répondant 7)

Ainsi, à l'exception d'un répondant qui préférerait être employé pour éviter les soucis qu'occasionne une entreprise et d'un autre qui a depuis abandonné son commerce, tous les répondants affirment que les avantages surpassent les inconvénients. Cependant, encore une fois, plusieurs soulignent que s'ils n'étaient

pas en couple dans l'entreprise, il n'est pas certain qu'ils en viendraient à la même conclusion.

En somme, l'analyse du processus d'intégration sociale et économique des entrepreneurs immigrants de l'étude a mis en lumière plusieurs caractéristiques relativement partagées par ces derniers. Toutefois, elle a aussi révélé des différences qui semblent influencées par certains facteurs. La prochaine section s'attarde sur ces divergences au sein du groupe étudié et sur les facteurs qui semblent les affecter.

5. Facteurs influençant les différences entre les entrepreneurs de l'étude

Plusieurs différences entre les entrepreneurs de l'étude sont apparues à l'analyse des données. Si celles-ci s'expliquent par l'effet combiné de plusieurs éléments, quelques facteurs, d'importance inégale, semblent particulièrement déterminants. Ceux-ci sont l'origine ethnique, le type d'entreprise, le genre et la durée de résidence.

5.1 L'origine ethnique

L'influence de l'origine ethnique proprement dite ne peut être réellement analysée à l'intérieur d'un si petit groupe d'étude. En effet, lorsqu'une origine ethnique est représentée par un ou deux individus seulement, il est impossible de déterminer si les caractéristiques identifiées sont attribuables à celle-ci ou à un autre facteur. Ceci dit, si l'influence de l'origine ethnique en tant que telle ne peut être analysée dans cette étude, plusieurs différences sont apparues entre les entrepreneurs immigrants originaires de l'Europe de l'Ouest et ceux originaires de pays en voie de développement qui permet de les identifier comme deux groupes distincts. Ainsi, à l'analyse de l'origine ethnique proprement dite sera substituée celle de l'appartenance ou non à l'Europe de l'Ouest qui s'est révélée significative dans les différences entre les entrepreneurs interrogés. Afin de simplifier la lecture les deux groupes seront identifiés comme le groupe des Européens de l'Ouest (ceux-ci, au nombre de neuf, sont tous originaires de France et de Suisse et sont majoritairement

francophones) et celui des *non* Européens de l'Ouest (ces derniers, au nombre de cinq, sont originaires de différentes parties du monde; Amérique latine, Moyen-Orient, Afrique et Europe de l'Est et aucun n'est francophone).

Tout d'abord, au niveau du profil socioéconomique, des différences apparaissent entre les deux groupes en ce qui concerne le niveau de scolarité et les compétences linguistiques. En ce qui a trait à la scolarité, tous les Européens de l'Ouest ont une scolarité équivalente au niveau technique ou professionnel. Le groupe des non Européens de l'Ouest, pour sa part, est plus hétéroclite. En effet, si deux répondants ont un niveau de scolarité équivalent à celui des Européens de l'Ouest, les trois autres répondants de ce groupe ont une scolarité de niveau secondaire, complété pour un et non complété pour les deux autres. Ceci dit, si au niveau de la scolarité, le groupe des Européens de l'Ouest s'avère plus favorisé, au niveau des compétences linguistiques, le groupe des non Européens de l'Ouest est de loin avantagé. En effet, tous les non Européens de l'Ouest parlent trois langues et plus, dont le français et l'anglais, alors que seulement deux Européens de l'Ouest présentent autant de connaissances linguistiques. Autrement, la plupart des Européens de l'Ouest ne maîtrisent que la langue française. Ainsi, si les Européens de l'Ouest présentent un capital humain plus favorable en ce qui concerne la scolarité, les non Européens de l'Ouest ont un capital humain plus élevé au niveau des compétences linguistiques. Toutefois, dans une région essentiellement francophone, les compétences linguistiques multiples ne s'avèrent pas un atout majeur et seule la connaissance de l'anglais est un avantage relatif, alors qu'une scolarité élevée, dans une région où celle-ci est plutôt faible, est sans doute une ressource plus déterminante. Ainsi, la nature du capital humain possédé par les Européens de l'Ouest semble plus utile que celle des non Européens de l'Ouest. La même étude dans un contexte urbain comme Montréal aurait possiblement amené à des conclusions différentes.

En ce qui concerne l'intégration sociale dans la région, certaines différences ressortent également entre les deux groupes. D'abord, comme le mentionne Alonso

(1998) dans son étude au Saguenay-Lac-St-Jean, la variable visible ou non visible est pertinente en région, puisque cette dernière est essentiellement blanche. À la lumière des entrevues, il semble possible d'affirmer que la visibilité physique rend un peu plus difficile l'intégration sociale. En effet, bien que les non Européens de l'Ouest ne présentent pas tous une différence visible, les trois répondants issus de minorités visibles sont ceux qui ont mentionné un certain racisme dans la région. Pour aucun celui-ci s'est avéré réellement problématique, mais il semble évident que la pleine acceptation de ces derniers par la population locale demande plus de temps et plus de travail de la part des nouveaux arrivants. Fortin et Renaud (2004) soulèvent également, dans leurs études sur l'intégration des immigrants à Montréal, que les immigrants originaires d'Europe, surtout de France, et d'Amérique du Nord possèdent des ressources symboliques⁵⁸ qui trouvent écho au Québec. Leur condition socioéconomique généralement élevée favorisent également leur intégration socioéconomique.

Par ailleurs, le type d'implication sociale varie également entre les deux groupes. En effet, tous les non Européens de l'Ouest s'investissent ou se sont investis d'une façon ou d'une autre auprès de l'Église ou dans des œuvres de charité liées à l'Église, alors que c'est le cas d'aucun Européen de l'Ouest. Cette distinction est intéressante, car à l'exception d'un répondant non Européen de l'Ouest, aucun ne s'est défini comme très pratiquant. Cette implication semble plutôt liée à une perception différente de l'Église, celle-ci étant plus perçue comme un élément socialement structurant par les non Européens de l'Ouest que par les Européens de l'Ouest.

De façon générale, ce sont également les non Européens de l'Ouest qui manifestent le plus de considération à maintenir certaines valeurs identitaires distinctes (principalement liées à la solidarité et au respect familial) de ce qu'ils perçoivent

⁵⁸ Ces ressources symboliques impliquent une certaine reconnaissance de la part de la société d'accueil. Ceci dit, comme le mentionne Fortin (2002), la différence audible reste néanmoins un marqueur de différence même avec les francophones européens. Cette différence n'empêche cependant pas une relative proximité, lorsque comparée aux autres immigrants.

être les valeurs québécoises. Ce fait s'explique peut-être par une plus grande « distance culturelle »⁵⁹, les individus issus de cultures plus éloignées de la culture québécoise ressentant plus le besoin de maintenir certaines valeurs afin de conserver une relative cohérence identitaire. Enfin, au niveau des rapports avec le pays d'origine, ce sont les Européens de l'Ouest qui retournent le plus souvent dans leur pays d'origine et ce sont eux également qui y amènent le plus fréquemment leurs enfants. Cette différence s'explique sans doute en partie par le capital financier souvent plus élevé chez les Européens de l'Ouest et aussi par le fait que trois répondants non Européens de l'Ouest jugent leur pays d'origine trop peu sécuritaire pour y amener leurs enfants.

L'analyse de la trajectoire migratoire a également fait apparaître de nombreuses distinctions entre les deux groupes. D'abord, les raisons de la migration données par les répondants sont très différentes d'un groupe à l'autre. En effet, sans être la seule motivation à migrer, l'aventure s'avère un motif de migration important pour les Européens de l'Ouest à l'étude, tandis que les non Européens de l'Ouest ont migré principalement en vue d'une bonification économique ou encore, dans le cas des répondants originaires du Moyen-Orient, pour fuir une situation de discrimination ethnique. Les raisons du choix du Québec diffèrent également pour les deux groupes. Alors que les Européens de l'Ouest ont choisi le Québec avant tout en raison de la langue française qui leur permettait de poursuivre leur vie dans leur langue maternelle, les non Européens de l'Ouest l'ont choisi principalement pour sa stabilité politique et économique. De plus, tous les répondants qui avaient préalablement effectué un voyage au Québec avant de s'installer définitivement sont Européens de l'Ouest. Enfin, l'analyse des contacts avant la migration présente également quelques différences entre les deux groupes. En effet, les contacts de travail, c'est-à-dire avec un employeur, et les contacts amicaux concernent

⁵⁹ Comme le note Fortin (2002), la pertinence des termes « proximité culturelle » et « distance culturelle » est discutable, puisque ces derniers suggèrent « the existence of homogeneous sociocultural entities defined by particular "cultural traits". (p.91) Ceci dit, ils renvoient également à la notion de ressources symboliques et de reconnaissance sociale.

seulement les Européens de l'Ouest, tandis que les contacts familiaux concernent essentiellement les non Européens de l'Ouest.

En outre, la trajectoire migratoire des deux groupes diffère, encore une fois, lorsqu'établis au Québec. En effet, à l'exception d'un cas, tous les répondants qui se sont installés directement dans la région de Mont-Laurier à leur arrivée au Québec sont Européens de l'Ouest. Pour leur part, les non Européens de l'Ouest sont tous passés, sauf un, par Montréal ou Gatineau-Hull. Par ailleurs, la présence de la famille au Québec et dans la région de Mont-Laurier est surtout le fait des non Européens de l'Ouest, tandis que les Européens de l'Ouest n'ont, pour la plupart, aucun membre de leur famille au Québec ou dans la région. La famille élargie ne semble donc pas jouer le même rôle dans la migration d'un groupe à l'autre. En effet, pour les Européens de l'Ouest interrogés, la migration est avant tout un projet de la famille conjugale et le rôle de la famille élargie dans celui-ci est faible ou nul. Au contraire, à l'exception d'un cas, tous les non Européens de l'Ouest ont reçu l'aide de membres de leur famille élargie pour la migration et/ou l'établissement au Québec. De plus, trois des cinq répondants non Européens de l'Ouest ont fait venir des membres de leur famille par la suite et ces derniers habitent en général avec eux dans la région. En comparaison, seulement deux Européens de l'Ouest sur neuf ont des membres de leur famille au Québec, mais ceux-ci habitent d'autres régions et sont venus de façon autonome.

Au niveau de l'entreprise, quelques dissemblances entre les deux groupes laissent également apparaître l'influence de l'origine ethnique. D'abord, bien que très peu de répondants affirment avoir eu déjà l'intention ou le souhait de devenir entrepreneur au moment de leur migration, les quatre répondants pour qui l'entrepreneuriat était déjà un projet sont tous Européens de l'Ouest. Parallèlement, la quasi totalité des répondants venus avec un capital financier substantiel provenant de biens vendus au pays sont Européens de l'Ouest, à l'inverse, la plupart des répondants non Européens de l'Ouest sont venus avec très peu de capital financier pouvant être investi dans une entreprise. Ceci tient sans doute en

partie au fait que l'âge moyen à l'arrivée des non Européens de l'Ouest est de dix ans de moins que celui des Européens de l'Ouest (23 ans vs 33 ans). Ces derniers arrivés plus tardivement avaient en général, en plus d'économies amassées, déjà acquis avant leur migration une maison et/ou un commerce qui, une fois vendus, constituent un capital financier significatif.

Le type de clientèle des deux groupes est aussi quelque peu différent. En effet, les non Européens de l'Ouest ont tous des entreprises qui visent principalement une clientèle locale, tandis que chez les Européens de l'Ouest, une seule entreprise a d'abord une clientèle locale, les autres visant surtout une clientèle provinciale ou étrangère comme les entreprises touristiques et agricoles. Enfin, encore une fois, la famille joue un rôle différent dans les deux groupes d'entrepreneurs. Alors que celle-ci n'est pas perçue comme une aide par les Européens de l'Ouest, mais plutôt comme une motivation, la famille s'avère, pour quatre non Européens de l'Ouest sur cinq, une aide importante. De plus, pour les non Européens de l'Ouest, cette aide provient des enfants adultes, mais également d'autres membres de la famille élargie comme les frères et sœurs, les conjoints des enfants, les neveux et nièces ou les parents.

L'origine ethnique est donc un facteur différentiel au sein des entrepreneurs immigrants de l'étude. Selon les résultats, celle-ci influence le profil socioéconomique et entrepreneurial ainsi que la trajectoire migratoire des répondants, ce qui a un impact sur leur processus d'intégration sociale et économique. De façon général, les Européens de l'Ouest présentent des conditions socioéconomiques et des ressources à la fois économiques, symboliques et humaines plus favorables et leur intégration à la fois sociale et économique s'en trouve facilitée. Ceci dit, les non Européens de l'Ouest possèdent également plusieurs ressources humaines et sociales non négligeables, entre autres le soutien familial, qui les aident à réussir leur intégration sociale et économique.

5.2 Le type d'entreprise

Le type d'entreprise que possèdent les entrepreneurs interrogés explique également certaines différences apparues au sein du groupe à l'étude. D'abord, en ce qui concerne l'intégration sociale, plusieurs entrepreneurs soulignent qu'une part de leur vie sociale a lieu avec leur clientèle. En effet, une partie de celle-ci est fidèle et devient même parfois des amis ou des contacts intéressants. Ceci dit, certains entrepreneurs, en raison du type d'entreprise ou du poste qu'ils occupent au sein de celle-ci, telle que les fermes et l'atelier de bois ou le travail en cuisine dans un restaurant, n'ont pas ou très peu de contact direct avec le public. Ces entrepreneurs dont la vie sociale ne peut être satisfaite dans le travail, surtout dans le cas des fermes qui n'ont aucun ou un seul employé, tendent à s'investir plus dans les activités des enfants, dans les relations avec les voisins ou encore dans d'autres activités sociales afin de rencontrer des gens et de sortir de leur isolement occupationnel. Ceci dit, ces stratégies sont également utilisées par les autres entrepreneurs de l'étude. Toutefois, pour les entrepreneurs travaillant isolés du public, elles s'avèrent non pas des options additionnelles, mais une nécessité pour combler leur vie sociale.

Au niveau de la trajectoire migratoire, les entreprises agricoles présentent également un portrait particulier⁶⁰. D'abord, les entrepreneurs agricoles immigrants de l'étude étaient tous agriculteurs avant leur migration et avaient tous des parents agriculteurs. De plus, leurs motivations à migrer étaient liées à un contexte agricole défavorable en Europe, telle que la parcellisation des terres, les difficultés d'expansion agricole, le manque ou l'absence de terres à léguer à la relève, et à un désir de bonification économique par l'achat d'une ferme au Québec où le marché immobilier agricole est plus abordable. Enfin, beaucoup plus souvent que chez les autres types d'entrepreneurs, les agriculteurs font affaire avec un agent immobilier pour l'achat de la ferme et utilisent de façon importante les réseaux formels, tel que la coopérative agricole locale ou l'UPA. Ces stratégies semblent être typiques des

⁶⁰ Ce portrait des agriculteurs de l'étude ressemble beaucoup à celui des agriculteurs de l'étude de Simard. (1994, 1995) Cette similarité sera traitée dans le dernier chapitre.

agriculteurs immigrants et liées aux caractéristiques du domaine agricole, telles qu'une forte organisation structurelle et d'importants investissements initiaux. Dans la plupart des cas, ces entrepreneurs agricoles ont également effectué une installation directe en entreprise après la migration.

Par ailleurs, les fermes et les restaurants sont les deux types d'entreprise de l'étude où la formation, en plus des expériences de travail, se révèle particulièrement importante. En effet, dans chaque entreprise agricole au moins un entrepreneur a une formation en agriculture, ceci sans compter plusieurs années d'expérience dans le domaine en Europe. Pour ce qui est des restaurants, c'est la moitié des restaurateurs qui ont une formation en cuisine. Les expériences de travail antérieures sont également importantes pour les quatre restaurateurs. En comparaison, un seul des autres entrepreneurs de l'étude a une formation dans le domaine de l'entreprise. Pour ces derniers, ce sont essentiellement les expériences de travail acquises ici ou dans le pays d'origine qui priment.

La restauration semble être une activité commerciale particulièrement difficile au niveau de la compétition, de la gestion des employés⁶¹, de la charge de travail et du stress engendré. En effet, tous les restaurateurs de l'étude mentionnent à plusieurs reprises ces difficultés. De plus, des cinq répondants qui ont mentionné des problèmes de santé liés au travail trois sont restaurateurs. Dans les trois cas, il s'agit de surmenage. Ceci n'est sans doute pas sans lien avec le fait que tous les restaurateurs interrogés hésiteraient à recommencer dans le même type de commerce s'ils en avaient le choix. De plus, les seuls répondants qui souhaitent voir leurs enfants choisir un autre métier sont également en restauration. Ceci dit, l'expérience en restauration n'est pas que négative, en effet, un répondant raconte comment il a su diminuer sa charge de travail en accomplissant des changements importants au sein de l'entreprise afin de retrouver une qualité de vie.

⁶¹ Les restaurants sont d'ailleurs les plus gros employeurs de l'étude.

Évidemment, la publicité et la clientèle varient également d'un type d'entreprise à l'autre. Ainsi, dans le cas des fermes, la publicité n'est pas une stratégie entrepreneuriale intéressante, puisque la plus grande partie de la production est envoyée dans des lieux d'achat de masse comme l'encan, les parcs d'engraissement ou les abattoirs. À l'opposé, pour les entreprises dont la clientèle est étrangère ou provinciale, comme les entreprises touristiques ou l'atelier de bois, la publicité s'avère une stratégie très importante. Afin de rejoindre cette clientèle éloignée, ces entreprises investissent dans un site Web et, dans le cas des entreprises touristiques, dans les guides touristiques. D'un autre côté, les entreprises dont la clientèle est avant tout locale investissent également dans la publicité, mais les espaces publicitaires sont différents. En effet, celles dont la clientèle est locale placent plutôt leur publicité à la radio et dans les journaux locaux. Par ailleurs, les entreprises à clientèle principalement locale sont également plus touchées par la réalité économique de la région, puisque leur clientèle est directement touchée par les crises économiques régionales.

Enfin, si la plupart des répondants affirment que la connaissance de l'anglais n'est pas un atout très intéressant en région, les entrepreneurs dont la clientèle est principalement étrangère relèvent tout de même le fait que la connaissance de l'anglais permettrait d'ouvrir des portes. Ceci dit, les répondants des trois entreprises visant essentiellement une clientèle étrangère ou provinciale ne maîtrisent pas l'anglais et réussissent à fonctionner très bien malgré tout. Comme ils le disent eux-mêmes, la connaissance de la langue anglaise serait un atout de plus, mais n'est pas un réel obstacle à la réussite de l'entreprise.

Ainsi, les stratégies utilisées par ces entrepreneurs varient d'un type d'entreprise à l'autre. Cependant, si le type d'entreprise influence parfois les stratégies au niveau de l'intégration sociale, comme c'est le cas avec les agriculteurs immigrants, c'est avant tout au niveau des stratégies d'entreprise que ce facteur se révèle déterminant.

5.3 La durée de séjour

Le facteur temps est une dimension importante du processus d'intégration. En effet, plusieurs auteurs⁶² mentionnent le fait que le processus d'intégration se fait progressivement. La durée de résidence des répondants étant différente d'un individu à l'autre (certains étant au Québec depuis moins de dix ans et d'autres habitant la province depuis plus de trente ans), ce facteur engendre une variabilité au sein du groupe à l'étude. L'influence principale du temps semble se produire au niveau de l'intégration sociale. Ayant déjà été traité dans la partie consacrée à cette dernière, ce facteur n'est ici que mentionné en tant que facteur de variation.

Avec le temps, les représentations, les aspirations, les relations sociales et les rapports des immigrants avec leur pays d'origine et leur pays et région d'accueil se transforment. En effet, pour les entrepreneurs immigrants arrivés plus récemment, le pays et la culture d'origine sont plus présents dans leurs référents identitaires que pour ceux établis depuis longtemps. À l'inverse, ces derniers témoignent d'une identité plus complexe qui intègre profondément des référents liés au pays et à la région d'accueil. Ce processus de transformation identitaire par l'incorporation de nouveaux éléments est perceptible dans les discours des répondants, puisque des quatre répondants qui n'ont pas mentionné d'une manière ou d'une autre le « mélange identitaire », trois sont ceux arrivés le plus récemment au Québec. Les rapports au pays d'origine et au pays d'accueil semblent suivre la même tendance. En effet, l'intensité des rapports au pays d'origine et l'importance de celui-ci dans les sentiments d'appartenance sont plus fortes au début de la migration et tendent à diminuer avec le temps. Enfin, les raisons de rester dans la région changent également avec le temps. Ainsi, si au départ les principales motivations à choisir la région sont les contacts, l'emploi et l'aventure, par la suite, c'est le développement d'un attachement et d'un sentiment d'appartenance à la région qui incite à l'établissement à long terme.

⁶² Voir par exemple Simard (1997, 1994) et Bonneau et Tremblay (1993).

5.4 Le genre

Enfin, le genre est un dernier facteur qui s'est révélé important au niveau des stratégies utilisées pour l'intégration sociale et économique. En effet, les huit hommes et les sept femmes de l'étude présentent quelques différences significatives. D'abord, au niveau de la trajectoire migratoire, seules des femmes (3 sur 7) disent avoir immigré principalement afin de suivre leur conjoint. En fait, la moitié des répondantes affirment que le choix du mari de s'établir au Québec fut déterminant dans leur décision d'immigrer⁶³. De plus, bien que la plupart des répondants soient venus en couple, trois sont venus seuls et il s'agit dans les trois cas d'hommes. L'immigration individuelle étant le fait d'aucune répondante.

En ce qui concerne l'intégration sociale, un lien clair apparaît entre le genre et le champ d'implication et d'activités sociales. En effet, les hommes et les femmes interrogés s'investissent en général séparément dans des activités différentes. Les hommes préfèrent des activités de loisirs comme le club de tir à l'arc ou la ligue de bowling ainsi que l'implication dans les organisations politiques. De leur côté, les femmes optent plutôt pour des activités communautaires telles que le bénévolat et l'implication dans les activités scolaires.

Par ailleurs, comme il fut déjà mentionné, des différences existent également entre les hommes et les femmes en ce qui a trait à la formation et aux tâches accomplies au sein de l'entreprise. Les femmes sont beaucoup plus nombreuses à avoir une formation en gestion, comptabilité ou administration. En effet, alors que six femmes sur sept ont une formation dans ces domaines, c'est le cas d'un seul homme sur huit. À l'inverse, les hommes sont plus nombreux à posséder une formation dans le domaine de l'entreprise. De plus, en lien avec leur formation, les hommes et les femmes du groupe à l'étude tendent à se répartir les tâches de l'entreprise. Ainsi, les femmes s'occupent en général du côté plus administratif de l'entreprise et les hommes s'investissent avant tout sur le terrain. Cette division des

⁶³ L'étude d'Alonso sur les immigrants du Saguenay-Lac-St-Jean (1998) confirme également le fait que bien souvent les femmes choisissent d'immigrer ou de s'établir dans une région précise en raison du choix du mari.

tâches amènent les deux conjoints à se compléter et permet également à la fois d'être une équipe et d'avoir son domaine d'investissement personnel.

En somme, si plusieurs similitudes sont ressorties de l'analyse des données recueillies sur le terrain permettant d'établir un portrait général des entrepreneurs immigrants interrogés, certains facteurs, c'est-à-dire l'origine ethnique, le type d'entreprise, la durée de séjour et le genre, se sont avérés déterminants dans les différences observées au sein du groupe à l'étude. Néanmoins, si tous les entrepreneurs de l'étude ne présentent pas le même profil, tous d'une façon ou d'une autre, par leurs activités entrepreneuriales, par leur établissement avant tout familial et par leurs implications multiples contribuent au développement et au dynamisme de la région. La prochaine section s'attardera sur les nombreux apports de ces immigrants dans la région de Mont-Laurier et tentera d'analyser ces contributions en lien avec les objectifs de la politique de régionalisation de l'immigration et de développement régional.

6. Apport de cette immigration dans la région

L'arrivée d'immigrants dans des petites collectivités comme celles de la région de Mont-Laurier entraîne nécessairement quelques bouleversements en modifiant l'environnement social de la région. Ceci dit, les multiples retombées positives de cette immigration surpassent largement les petits changements que demande l'adaptation à la venue de ces nouveaux arrivants étrangers.

Comme le souligne Simard (1995), la spécificité du milieu régional et rural, c'est-à-dire sa structure sociale et économique propre ainsi que ses difficultés particulières, influence la nature de l'apport de cette immigration. En effet, bien que les entrepreneurs immigrants apportent une contribution aux deux milieux, urbain et rural, celle-ci n'est pas tout à fait la même selon le milieu. Dans un contexte comme celui de la région de Mont-Laurier, où l'économie est relativement dévitalisée et où la réalité socio-démographique connaît aussi certaines difficultés telles que la perte de population et le déclin de certains services comme les petites écoles de village,

la présence d'entrepreneurs immigrants a des effets bien précis sur cette réalité particulière, très différente de celle de la région métropolitaine.

Par ailleurs, cette notion d'apport de l'immigration doit être entendue dans son sens global, puisque bien qu'il s'agisse d'immigrants entrepreneurs, leur contribution dans la région dépasse largement l'aspect économique et s'étend également aux sphères sociale, démographique, politique et culturelle. Afin de simplifier la lecture, deux sphères seront principalement analysées soit économique et sociale, les aspects politiques, démographiques et culturels seront inclus dans la sphère sociale.

6.1 Apport économique

L'apport économique de ces entrepreneurs immigrants se retrouve sous plusieurs formes. D'abord, ces immigrants investissent financièrement dans la région par l'achat d'une maison et d'un local ou d'un bâtiment commercial tout en favorisant, par la création ou l'achat d'une entreprise, le remplacement et le développement des entreprises de la région. De plus, par leurs achats locaux, ceux-ci s'ajoutent à la clientèle locale des commerces de la région.

Par ailleurs, avec leur entreprise, ces immigrants créent des emplois dans la région. Cet aspect est important dans une région qui connaît un fort taux de chômage. Si trois entreprises à l'étude n'ont aucun employé, trois autres ont cinq employés et plus. La moyenne pour l'ensemble des entreprises à l'étude est de 3,7 employés par entreprise. Quelques uns de ces emplois sont saisonniers, mais la plupart sont permanents. En outre, six entrepreneurs du groupe à l'étude, dont deux couples, ont également des enfants adultes entrepreneurs établis dans la région. Cette deuxième génération qui suit les traces de ses parents contribue également à la vitalité de l'économie régionale par ses investissements et la création d'emploi. Enfin, ces entreprises créées ou reprises par les immigrants interrogés participent au redéploiement économique et également démographique, puisque le maintien et la

création d'emploi favorisent la rétention de la population locale, surtout les jeunes qui sont nombreux à quitter la région pour la zone métropolitaine.

De plus, comme le mentionne Pascal Chevalier⁶⁴, il ne faut pas sous-estimer le phénomène d'émulation que produit l'établissement de nouvelles entreprises. Cet effet d'entraînement se retrouve entre autres au niveau du développement de nouveaux créneaux et produits. En effet, les entrepreneurs étrangers arrivant avec d'autres techniques, connaissances et expériences ont parfois des idées différentes qui élargissent les perspectives de la région. Dans le cadre de cette étude, c'est le cas de quelques entrepreneurs qui, forts de leurs ressources, expériences et savoir-faire distincts de ceux des gens locaux, ont créé des entreprises nouvelles pour la région et ont ainsi favorisé une diversification économique intéressante pour une région qui souffre précisément d'une trop grande dépendance envers une activité forestière dominante et en difficulté. Ces entrepreneurs, qui se sont investis dans des avenues peu ou pas développées dans la région, telles que l'alimentation naturelle, la restauration de type café-bistrot ou encore le tourisme étranger, ont ouvert la porte à d'autres initiatives du même type en stimulant l'esprit entrepreneurial de la région, dynamisant ainsi l'économie régionale et apportant une diversification intéressante des produits et services offerts dans la région. En outre, leurs expériences et connaissances acquises à l'étranger peuvent être intéressantes, parce que différentes et nouvelles, lorsque mises à profit des organisations commerciales desquelles ceux-ci sont membres.

De plus, la reprise par les entrepreneurs agricoles immigrants de fermes locales aide au maintien de l'activité agricole qui bien qu'en déclin est encore un élément important de la région dessinant son paysage et structurant encore en partie sa société. En outre, le capital humain (principalement au niveau de la formation) élevé des agriculteurs immigrants par rapport à celui en général plus faible des

⁶⁴ Pasacal Chevalier, docteur en géographie rurale et aménagement de l'espace, est maître de conférences titulaires de l'Université de Montpellier III en France. Les propos rapportés proviennent d'une conférence intitulée « Implanter son entreprise en milieu rural : Un choix d'affaires ou un

agriculteurs québécois (Simard 1997, 1995, 1994) aide également à améliorer le potentiel humain en agriculture dans la région. De plus, souvent originaires de pays européens plus avancés que le Québec en ce qui concerne les normes environnementales, les entrepreneurs agricoles immigrants sont souvent impliqués au niveau des organisations politiques agricoles dans les projets d'amélioration des normes environnementales. Les entrepreneurs agricoles ne sont pas les seuls à valoriser le milieu. En effet, les entreprises touristiques valorisent également l'espace naturel de la région en exploitant de façon durable les ressources naturelles. De cette façon, ces entreprises, étroitement liées à la spécificité des lieux, aident à son développement et à sa mise en valeur.

Si l'apport économique de ces immigrants est indéniable, il ne faut pas négliger l'apport social de ces individus et familles qui participent de façon multiple au développement social et culturel de la région.

6.2 Apport social

L'apport social des immigrants interrogés, touchant également les sphères culturelles, démographiques et politiques, témoigne de la globalité de l'enrichissement qu'apporte la présence de ces derniers à la région.

Premièrement, ces immigrants caractérisés par la famille apportent une contribution démographique intéressante pour la région qui voit sa population globale stagner et même décroître à certains endroits. En effet, en plus des répondants, il faut compter les enfants de ces derniers, dont la moyenne est de près de trois par foyer, et les autres membres de la famille (incluant le conjoint non impliqué dans l'entreprise et les autres personnes apparentées établies dans la région en raison de l'établissement premier du répondant). Ce qui signifie en fait un apport démographique réel de cinquante nouvelles personnes. Tenant compte du fait que les répondants sont caractérisés par un enracinement réel dans la région et qu'une partie considérable

des enfants adultes s'installent aussi durablement dans la région, les immigrants de l'étude participent de façon notable au renouvellement de la population. De plus, fait intéressant, une part non négligeable de ceux-ci s'établit non pas à Mont-Laurier même, mais dans les petits villages voisins, contribuant ainsi au maintien de ces derniers plus touchés par le déclin démographique. Cette présence familiale dans les petites localités aide également au maintien des écoles primaires de village et aux autres services de base offerts par les municipalités comme le bureau de poste et le comptoir bancaire, essentiels à la vitalité de ces petites collectivités rurales.

Deuxièmement, au niveau social, l'apport de ces immigrants s'avère également considérable. L'implication des répondants dans la vie sociale et communautaire de la région est remarquable et diversifiée, touchant un peu tous les domaines de la vie sociale. Cette implication dans le milieu local favorise l'intégration sociale et le développement d'un sentiment d'appartenance à la région et contribue à l'enracinement durable des répondants et de leur famille dans la région, en plus de faciliter les échanges avec la population d'accueil. De plus, les enfants adultes et adolescents des répondants, dont plusieurs restent dans la région, contribuent également à leur milieu de vie, entre autres, en suivant l'exemple de leurs parents au niveau de l'implication et par leurs caractéristiques favorables telles qu'une formation élevée et une ouverture sur le monde venue de leur héritage familial et de leurs nombreux voyages. Ainsi, ces jeunes participent à la revitalisation de leur région et à l'ouverture de celle-ci sur le monde. De plus, leur enracinement dans la région permet le renouvellement de la population par la naissance d'une troisième génération tout en contrant le vieillissement de celle-ci.

Troisièmement, ces immigrants sont également porteurs d'autres regards et d'autres cultures et enrichissent ainsi la réalité socioculturelle de la région. Leur présence ainsi que leur intégration réussie favorisent l'ouverture de la population locale sur le monde et les autres cultures. En effet, cette cohabitation et les échanges qui en découlent sont éducatifs pour tous, puisqu'ils confrontent les préjugés et permettent

l'élargissement des perspectives. De plus, leur connaissance d'autres langues est un apport linguistique intéressant pour la région où la majorité de la population est unilingue francophone.

En dernier lieu, ces immigrants apportent également une certaine contribution à la sphère politique en s'impliquant par exemple dans les associations de productions agricoles régionales ou provinciales ou encore dans des organismes et groupes d'intérêts locaux comme la protection de l'environnement et le développement local.

Enfin, tenant compte du fait que «le milieu rural apporte une contribution essentielle à la composition et à la qualité de vie de la société globale» (Vachon 1991 : 253), ces immigrants entrepreneurs, qui contribuent à la revitalisation de la région de Mont-Laurier, participent par le fait même à la revitalisation du milieu rural québécois et également de la société québécoise en général. Ainsi, cet apport, à la fois économique, social, culturel et politique, enrichit la région, mais dépasse également les frontières de celle-ci pour contribuer à l'enrichissement de toute la société québécoise en aidant à la restructuration des régions intermédiaires et éloignées du Québec et en participant à l'occupation du vaste territoire provincial. De plus, ces immigrants entrepreneurs, qui s'intègrent en milieu régional et rural et qui le revitalisent, aident également l'intégration du milieu rural québécois, trop souvent marginalisé par rapport à la ville, à l'espace québécois moderne.

6.3 Apport de cette immigration en lien avec la politique de régionalisation de l'immigration et celle du développement régional

La politique de régionalisation de l'immigration est liée à celle du développement régional. En effet, cette dernière, dans une logique d'accompagnement, vise le développement socioéconomique des régions du Québec en misant sur les initiatives locales. Cette politique exige donc de la part des acteurs locaux autonomie, capacité d'innovation et d'adaptation, détermination et compétence. De son côté, la politique de régionalisation de l'immigration a, entre autres, comme

objectif de faire contribuer les nouveaux arrivants au développement du Québec régional. C'est donc dans ce contexte que se mesure l'apport global des entrepreneurs immigrants interrogés et de leur famille à la région. En effet, cet apport diversifié, allant du maintien ou de la création d'emploi au décroisement du milieu local en passant par l'implication de tous les membres de la famille, favorise l'amélioration des conditions socioéconomiques, culturelles et politiques du milieu local. De plus, l'apport en ressources humaines (formation, compétences et expériences) et financières que constituent ces entrepreneurs immigrants s'avère important dans une politique de développement régional qui mise sur la capacité d'autonomie et d'innovation des acteurs locaux en accroissant la capacité du milieu à se développer.

Comme le mentionne Simard au sujet des entrepreneurs agricoles immigrants, mais qui peut être étendu aux autres entrepreneurs immigrants de la présente étude, « Ces immigrants s'arriment bien aux valeurs de solidarité, d'autonomie, de détermination et de créativité cruciales pour la revitalisation locale ainsi qu'au discours d'excellence sous-jacent aux politiques de développement régional et de régionalisation de l'immigration. » (1997 : 160) Ceci dit, cet apport connaît également des limites en raison du faible nombre d'immigrants entrepreneurs établis dans la région. En effet, ces derniers ne peuvent à eux seuls régler les problèmes à la fois économiques et démographiques de la région. Néanmoins, ils constituent une contribution intéressante à la dynamisation de la région. Cet apport se vérifie dans les propos de Vachon sur la réalité et l'avenir des régions du Québec. « Parce que l'importance relative de l'agriculture et de la forêt est en forte diminution dans les régions rurales, tant du point de vue des emplois que de celui de la contribution au produit régional, les stratégies de développement rural devront intégrer le principe de la diversification économique. (...) La diversification de l'économie rurale devra, plus que par le passé, reposer sur la valorisation du potentiel de développement endogène et, dans ce contexte, sur l'essor des petites et moyennes entreprises. » (1991 : 255-256) Ainsi, les entrepreneurs de l'étude, tous en PME et en entreprise familiale, jouent un rôle important dans la revitalisation du

milieu local et régional par leurs activités entrepreneuriales qui permettent une diversification économique. Cependant, encore une fois, ces entrepreneurs restent un complément au développement endogène par les acteurs locaux et non un substitut.

Enfin, l'attitude de la région d'accueil peut être une limite à l'apport des immigrants, car elle influence la qualité de l'intégration. En effet, afin de favoriser l'implication et l'investissement de ces immigrants dans le milieu local, il est essentiel que la société d'accueil soit réceptive à ces derniers et les reconnaisse socialement. Cette réceptivité locale facilite la présence des immigrants dans des lieux de visibilité et dans des postes importants et favorise ainsi leur contribution au milieu local. Le cas du maire Adrien en est un très bon exemple.

Avant de conclure cette étude sur les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier, il est intéressant de comparer les résultats de celle-ci avec d'autres études effectuées ailleurs au Québec, à la fois dans d'autres régions et dans la région métropolitaine, afin de confronter les données obtenues et de mieux saisir les caractéristiques communes aux entrepreneurs immigrants au Québec et les particularités de ceux installés en région et plus précisément dans la région de Mont-Laurier.

7. Comparaison de l'étude de Mont-Laurier avec d'autres études sur l'entrepreneuriat immigrant au Québec

Bien que peu d'études sur l'entrepreneuriat immigrant furent faites au Québec, quelques chercheurs se sont penchés sur cette question. La plupart des études se situent dans la région métropolitaine où se concentre la majeure partie des immigrants du Québec, entre autres, celle de Juteau et Paré (1996, 1997), celle de Helly et Ledoyen (1994) et celles de Chamard (1996, 1995) au profit du Conseil des Relations Interculturelles du Québec. Quelques chercheurs se sont également intéressés à l'entrepreneuriat immigrant en région comme Simard (1994, 1995, 1996, 1997) avec les entrepreneurs agricoles immigrants et Thérasme et Paré

(2004) avec les entrepreneurs immigrants de la région de Sherbrooke. Cette section tentera de dégager les éléments principaux de ces études afin de les comparer avec ceux de la présente étude.

7.1 Comparaison avec d'autres études en région au Québec

L'étude de Thérasme et Paré (2004) sur les entrepreneurs immigrants de la région de Sherbrooke rejoint sur plusieurs points la présente étude sur les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier. D'abord, cherchant à évaluer le rôle du capital social, l'étude de Thérasme et Paré révèle l'importance de celui-ci dans la régionalisation des entrepreneurs immigrants et dans la réussite de leur entreprise. En effet, le capital social, c'est-à-dire les relations sociales, à la fois de liens forts et de liens faibles, créent des opportunités et donnent accès à des ressources autrement inaccessibles à ces entrepreneurs immigrants. Cette importance du capital social revient également dans le cas des entrepreneurs de la région de Mont-Laurier. Au niveau de la performance et de l'innovation, le capital social, parce qu'il permet la mobilisation de ressources, la réduction des coûts et la coopération, joue un rôle important dans l'entrepreneuriat. Au sujet du capital humain cependant une différence apparaît entre les deux groupes à l'étude. Les entrepreneurs de la région sherbrookoise sont plus nombreux à parler l'anglais et à l'utiliser dans leur entreprise que ceux de la région lauriermontoise. Deux raisons peuvent expliquer cette différence. D'abord, la présence dans la région de Sherbrooke d'une population anglophone absente de la région de Mont-Laurier. Puis, l'origine ethnique plus diversifiée du groupe des entrepreneurs sherbrookoïses par rapport à celui de la région de Mont-Laurier qui comprend une majorité d'Européens francophones bien souvent unilingues.

En ce qui concerne la trajectoire migratoire, les deux groupes d'entrepreneurs présentent des trajectoires semblables. En effet, dans les deux études, la moitié des entrepreneurs se sont installés directement en région à leur arrivée au Québec et l'autre moitié est passée par les grandes villes (Montréal, Québec, Hull) avant de s'établir en région. Cependant, au sujet des motivations à s'établir dans leur région

respective, les deux groupes présentent quelques différences notables qui sont sans doute en lien avec les caractéristiques propres à chacune des deux régions. Alors que la qualité des services offerts comme l'université et le système de santé ainsi que l'existence d'un bassin d'emploi intéressant sont des éléments importants pour les entrepreneurs immigrants de la région de Sherbrooke, ceux de la région de Mont-Laurier présentent un portrait complètement différent. En effet, l'éloignement, la petite taille de la population, le faible bassin d'emploi et le manque de services autant en santé qu'en éducation supérieure font de la région de Mont-Laurier une région complètement différente de celle de Sherbrooke. De ce fait, les entrepreneurs de la région de Mont-Laurier présentent également des motivations différentes à choisir la région. En effet, la qualité de vie, l'espace, la nature et le mode de vie rural sont des éléments qui reviennent souvent chez les entrepreneurs établis dans la région de Mont-Laurier. Toutefois, si les deux régions présentent des profils différents qui attirent sans doute des types de personne différents, certains éléments qui poussent à choisir la région comme milieu de vie se retrouvent dans les deux études. D'abord, les coûts moins élevés, la plus faible compétition et l'existence de créneaux non ou peu exploités en région sont des éléments qui semblent déterminants pour les deux groupes d'entrepreneurs régionaux.

Par ailleurs, le développement de contacts et de liens sociaux dans la région s'avère dans les deux cas une force de rétention des entrepreneurs immigrants. En effet, si dans les deux groupes la plupart des immigrants n'avaient pas ou très peu de contacts à leur arrivée dans la région, tous développent des liens sociaux avec le temps⁶⁵ qui les incitent à rester. Le développement d'un capital social dans la région, que ce soit Sherbrooke ou Mont-Laurier, joue donc un rôle dans la régionalisation durable de ces entrepreneurs immigrants.

⁶⁵ Il est intéressant de noter que contrairement au groupe d'entrepreneurs de la région de Mont-Laurier, le groupe étudié par Thérasme et Paré participe très peu aux activités sociales et communautaires de la région de Sherbrooke et une faible partie de leur capital social provient de ces milieux. Cette différence s'explique sans doute par le fait que, comme le démontrent les résultats de la présente étude, ce sont principalement les femmes qui s'investissent dans ce type d'activités sociales et le groupe de Thérasme et Paré ne comporte qu'une seule femme.

Enfin, au sujet de l'entreprise, les deux groupes présentent également des points communs et différents qui renvoient aux caractéristiques partagées et distinctes des deux régions. D'abord, dans les deux cas, les entrepreneurs immigrants ne sont pas trop impliqués dans la Chambre de Commerce et lui préfèrent des associations liées à leur domaine. Ensuite, le principal problème rencontré par les deux groupes est la difficulté d'accès au prêt bancaire⁶⁶. De plus, l'aide de la famille et des amis revient de façon égale dans les deux groupes. Enfin, si les entrepreneurs de la région de Sherbrooke semblent plus tournés vers l'étranger (la moitié des répondants sherbrookoïse exporte hors Canada) que ceux de la région de Mont-Laurier, les deux études démontrent que les entrepreneurs immigrants tendent en général à rester petit par choix, le but premier étant dans les deux cas d'avoir un emploi, et par stratégie afin de conserver une qualité de vie et d'éviter la concurrence mondiale.

D'un autre côté, l'étude de Simard (1994, 1995, 1996, 1997) sur les entrepreneurs agricoles immigrants des régions de l'Estrie, de Saint-Hyacinthe et du Sud-Ouest de Montréal permet également quelques comparaisons. Bien que cette étude se penche uniquement sur les exploitants agricoles contrairement à la présente étude qui englobe les entrepreneurs immigrants de tous les domaines, certains résultats font voir des éléments communs aux deux groupes à l'étude. En premier lieu, en ce qui concerne le processus d'intégration sociale, les deux groupes suivent un parcours similaire. En effet, les répondants des deux études connaissent une intégration sociale graduée qui s'approfondit dans le temps et qui se parfait au niveau de la deuxième génération. De plus, pour ce qui est de l'implication sociale, les deux groupes suivent des tendances semblables par une division sexuée du type d'implication où les femmes s'investissent plus dans des activités communautaires, tel le bénévolat, et dans des activités concernant les enfants et l'école, alors que les hommes s'engagent plutôt dans des groupes de loisirs et quelquefois dans la politique.

⁶⁶ Thérasme et Paré (2004 : 50). Voir également chapitre quatre de ce mémoire.

En deuxième lieu, l'autonomie et le capital humain élevé ressortent fortement des deux groupes comparés. En effet, bien que tous utilisent des ressources sociales et institutionnelles variées, les ressources personnelles, c'est-à-dire, le capital financier, les connaissances, les compétences et la formation sont les principaux outils utilisés par les entrepreneurs afin d'atteindre leurs objectifs d'établissement social et professionnel. Toutefois, l'étude de Simard ciblant seulement les agriculteurs immigrants, il est difficile d'aller plus loin dans les comparaisons des deux groupes. Néanmoins, si on ne tient compte que des deux couples agriculteurs de l'étude de la région de Mont-Laurier, les résultats des deux études sont très similaires. Une seule différence notable apparaît. Il s'agit de l'utilisation des réseaux européens et ethniques⁶⁷ ainsi que de parrains informels⁶⁸ qui ressort de l'étude de Simard, mais qui est complètement absente chez les agriculteurs immigrants interrogés dans la région de Mont-Laurier. Le faible nombre de répondants agriculteurs de l'étude ne permet pas d'explication définitive, mais les différences entre les régions des deux études permettent une piste explicative. En effet, contrairement aux régions étudiées par Simard qui abritent un nombre élevé d'agriculteurs immigrants, favorisant ainsi le développement de liens et d'associations entre eux, la région de Mont-Laurier accueille un très faible nombre d'agriculteurs immigrants, ce qui explique sans doute en partie l'absence de réseaux ethniques et de parrains informels. Pour ce qui est de la non utilisation des réseaux européens, il est possible de croire que l'éloignement relatif de la région de Mont-Laurier ne favorise pas les productions plus marginales (par exemple les endives ou les artichauts) qui nécessitent la proximité de marchés alimentaires pour écouler la production comme les marchés Jean-Talon et Atwater à Montréal.

⁶⁷ Simard utilise le terme « réseau européen » au sujet des réseaux d'informations entre les agriculteurs immigrants établis au Québec et ceux en Europe. Ces réseaux sont particulièrement utiles dans le cas de productions peu connues au Québec, mais bien développées en Europe. Pour ce qui est du terme « réseau ethnique », il s'agit des réseaux d'informations établis entre les agriculteurs immigrants européens installés au Québec.

⁶⁸ Il s'agit d'un système informel de parrainage entre un agriculteur immigrant établi de longue date et un agriculteur immigrant nouvellement arrivé afin de faciliter l'installation de ce dernier. Ce parrainage n'a rien à voir avec le système de parrainage officiel établi par la loi fédérale sur l'immigration ou par la loi québécoise du Ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration. (Simard : 1994 : 32)

Ces deux études sont, à notre connaissance, les deux seules au Québec à se pencher sur les entrepreneurs immigrants établis en région. Bien que certaines comparaisons sont possibles entre les résultats de celles-ci et ceux de la présente étude, les différences de contextes ne permettent pas de pousser très loin l'analyse comparative. En effet, le contexte agricole de la vallée du Saint-Laurent et la réalité d'une ville régionale de la taille de Sherbrooke présentent des caractéristiques relativement éloignées de celles de la région de Mont-Laurier où la population est de petite taille et l'agriculture plus marginale et traditionnelle.

7.2 Comparaison avec des études dans la région métropolitaine de Montréal

Bien qu'à plus forte raison encore le contexte métropolitain et celui de la région de Mont-Laurier présentent des différences qui rendent difficile l'analyse comparative de l'entrepreneuriat immigrant, certaines comparaisons permettent de faire ressortir les caractéristiques communes des entrepreneurs immigrants à la fois urbains et ruraux ainsi que les particularités propres à chacun. Trois recherches principalement attirent notre attention; celle de Paré et Juteau (Paré 2003, 2001, 2000 et Juteau et Paré 1997, 1996) dans le quartier Côte-des-Neiges; celle de Helly et Ledoyen (1994) menée à Montréal en 1990 et celle, pan-canadienne, menée au cours des années 90 et 2000 par un groupe de recherche (Brenner, Menzies, Ramangalahy, Filion, Amit et Paré 2004, 2002, 2000), qui compare, par le biais de différentes thématiques, l'entrepreneuriat ethnique chinois, italien, sikh, vietnamien et juif de Vancouver, Toronto et Montréal.

Ces trois études en milieu urbain présentent quelques éléments qui distinguent les entrepreneurs montréalais de ceux de la région de Mont-Laurier. D'abord, la réalité multiethnique de Montréal influence certaines modalités de l'entrepreneuriat immigrant comme l'importance des co-ethniques en ce qui concerne la clientèle et les fournisseurs ainsi que l'exploitation du marché ethnique. À l'inverse, les co-ethniques ne sont pas une ressource déterminante des entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier, puisque ces derniers sont très peu nombreux, voire absents. De plus, le marché ethnique est également inexistant.

La question du partenariat en affaires présente à la fois des similarités et des différences entre les entrepreneurs montréalais et ceux de la région de Mont-Laurier. En effet, dans les deux cas le partenariat concerne principalement des membres de la famille. Cependant, alors que pour les entrepreneurs montréalais ce partenaire peut être à la fois le conjoint ou un autre membre de la famille, principalement un frère, pour ceux de la région de Mont-Laurier, il s'agit toujours du conjoint. Ce fait s'explique sans doute par la présence plus grande de membres de la famille élargie en ville et par un plus grand nombre de célibataires qui se lancent en affaires. En effet, les immigrants célibataires sont peu nombreux en région, puisque cette immigration est principalement familiale. De plus, selon les résultats de l'étude de Brenner, Menzies, Filion, Ramangalahy et Paré (2002), le recours au partenariat par les entrepreneurs montréalais semble significativement plus faible que celui des entrepreneurs de la région de Mont-Laurier. Il est donc possible de croire que l'entreprise familiale soit une caractéristique plus marquée de l'entrepreneuriat immigrant rural lorsque comparé à l'entrepreneuriat montréalais.

En ce qui concerne les secteurs d'activités, dans les deux cas les entrepreneurs immigrants sont surreprésentés dans la restauration et l'hébergement. Toutefois, les différences contextuelles influencent les secteurs d'activités investis, ainsi les entrepreneurs montréalais sont présents dans le secteur manufacturier, alors que ce dernier est complètement absent de la région lauriermontoise. La même chose se présente mais de façon inverse en ce qui concerne l'agriculture, présente en région, mais absente de la ville.

Enfin, dans les deux cas, on remarque une surreprésentation des immigrants de la catégorie économique (ou indépendant) par rapport aux autres catégories. Ce fait témoigne entre autres de l'importance du capital humain, souvent plus élevé chez les immigrants issus de cette catégorie, dans l'entrepreneuriat immigrant que ce soit en région ou en ville. De plus, si les ressources ethniques sont une caractéristique de l'entrepreneuriat immigrant montréalais, les ressources familiales sont un

élément partagé à la fois par l'entrepreneuriat immigrant montréalais et lauriermontois.

Les deux contextes d'étude présentent donc des différences majeures qui influencent, sans surprise, l'entrepreneuriat immigrant. La distinction principale est sans nul doute le support ethnique auquel ont recours plusieurs entrepreneurs urbains pour faciliter le recrutement de la main d'œuvre et l'accès au capital, à une clientèle et aux fournisseurs. De leur côté, les entrepreneurs immigrants de Mont-Laurier n'utilisent pas ou très peu de ressources ethniques. De plus, les stratégies de partenariat sont sensiblement différentes d'un contexte à l'autre. Néanmoins, certains éléments sont communs aux deux types d'entrepreneurs immigrants comme le rôle central de la famille au sein de l'entreprise, les difficultés d'accès au capital de départ et la taille relativement petite des entreprises.

Conclusion

Il ressort, au terme de cette étude, que les entrepreneurs immigrants de la région de Mont-Laurier présentent certaines caractéristiques communes au niveau du profil socioéconomique et entrepreneurial, de la trajectoire migratoire ainsi que du processus d'intégration sociale et économique qui permettent de les identifier en tant que groupe particulier.

Tout d'abord, au niveau des caractéristiques socioéconomiques, ces derniers sont tous mariés ou conjoints de fait et sont parents de plusieurs enfants. Ils sont également pour la plupart francophones ou sinon connaissaient le français au moment de leur établissement dans la région. De plus, ils possèdent un capital humain, à la fois au niveau de la formation, des expériences de travail et des compétences, élevé, sans doute explicatif de la grande autonomie dont ils témoignent. En ce qui concerne la trajectoire migratoire, tous présentent un intérêt réel pour la vie en région. Cette dernière permettant une qualité de vie globale, principalement un accès à la nature et à l'espace, un environnement sain et des rapports interpersonnels avec la population locale. Ceci dit, si pour tous la région

était un choix réfléchi, le choix de la région de Mont-Laurier relève plutôt d'opportunités et de contacts.

Ces entrepreneurs immigrants présentent également plusieurs similarités au niveau de leur processus d'intégration sociale dans la région. En premier lieu, ces derniers témoignent d'un enracinement durable dans la région et ce même au niveau des enfants qui sont nombreux à choisir de demeurer dans la région à l'âge adulte. Comme nous l'avons vu, les raisons qui les poussent à rester dans la région se transforment avec le temps. En effet, si au départ ce sont avant tout des opportunités et des contacts qui ont amené ces immigrants à s'établir dans la région, par la suite, c'est le développement d'amitiés locales et d'un attachement réel à la région qui les motive à y rester, puis enfin, l'établissement de la deuxième génération et la naissance d'une troisième génération dans la région approfondissent cet attachement à la région et permettent un établissement durable sur plusieurs générations. Par ailleurs, l'intégration étant un processus relationnel qui se déploie dans le temps, celle-ci se présente comme un apprivoisement mutuel entre le nouvel arrivant et la population locale. À ce sujet, l'implication sociale s'avère une stratégie importante pour établir des contacts et s'intégrer dans des réseaux locaux.

Avec le temps, les entrepreneurs immigrants développent des amitiés locales profondes, certains se recréant même une « famille symbolique » dans la région. Ces liens significatifs créés avec des gens de la région ainsi que l'accumulation, avec le temps, d'un « vécu », d'une histoire personnelle dans la région favorisent la naissance d'un sentiment d'appartenance local. La région passant ainsi d'une région d'accueil à une région d'appartenance. Parallèlement à cette appropriation de la région comme chez-soi, l'identité de la personne se transforme par l'introduction de plusieurs référents identitaires locaux. Néanmoins, si la région et le Québec en général deviennent, avec le temps, des lieux de plus en plus significatifs transformant l'identité des migrants, aucun de ces derniers ne se réclame pleinement de l'identité québécoise ou régionale et tous témoignent plutôt d'une

identité complexe qui intègre des référents multiples à la fois du pays d'origine, du Québec, de la région et parfois également d'autres lieux. Toutefois, le temps passant, les référents liés à leur vie passée au Québec et dans la région prennent de plus en plus d'importance dans leur identité. C'est cependant au niveau de la deuxième génération que l'identité québécoise et régionale devient clairement première. Ceci dit, encore une fois, en raison de l'héritage familial, ces enfants issus de l'immigration présentent une identité riche et plurielle, à l'image de l'éducation qu'ils ont reçue de leurs parents dans laquelle l'ouverture sur le monde, la tolérance et la curiosité pour la différence étaient fortement valorisées.

En ce qui concerne l'intégration économique, ces immigrants qui choisissent l'entrepreneuriat comme mode d'intégration économique présentent également plusieurs caractéristiques communes. Comme c'est souvent le cas dans l'entrepreneuriat immigrant, la plupart des entrepreneurs interrogés n'avaient pas l'intention de devenir entrepreneur au moment de leur migration. La principale raison qui a motivé ce choix post-migration est le besoin d'avoir un emploi. Ceci dit, dans la plupart des cas, ce motif était combiné à d'autres motifs secondaires comme le désir d'autonomie et d'accomplissement, le goût du risque ainsi que la possibilité, par la création de son propre emploi, de rester dans la région. Par ailleurs, la réussite professionnelle de ces entrepreneurs repose sur plusieurs éléments. D'abord, ces derniers font preuve d'un capital humain élevé, surtout au niveau des expériences antérieures de travail acquises ici et au pays d'origine. Ensuite, le couple s'avère être une équipe où les deux partenaires se complètent, à la fois au niveau de la formation et des tâches à accomplir, tout en partageant les responsabilités et le stress liés à l'entreprise. De plus, les enfants et parfois même les amis ou d'autres membres de la famille constituent pour plusieurs une aide d'appoint non négligeable. Les difficultés d'accès au capital de départ qui constitue pour la plupart le principal obstacle est contourné par des emprunts à la famille et aux amis et par des débuts modestes. Enfin, afin d'éviter la concurrence sur les grands marchés et de préserver une qualité de vie primordiale à leurs yeux, ces entrepreneurs ont comme stratégie de garder l'aspect familial et la petite taille de

leur entreprise. Ce choix entrepreneurial est d'ailleurs cohérent avec leurs motivations à vivre en milieu régional et rural.

Le milieu spécifique que représente la région de Mont-Laurier n'est pas sans influence sur le processus d'intégration sociale et économique des entrepreneurs immigrants interrogés. En effet, autant au niveau de l'intégration sociale qu'économique, plusieurs caractéristiques de la région de Mont-Laurier, telles que la petite taille de la population et une économie difficile, influencent les stratégies utilisées par les immigrants entrepreneurs afin d'assurer leur intégration dans la région. Entre autres, l'importance de l'implication sociale et communautaire ainsi que les domaines d'activités économiques choisis par les entrepreneurs interrogés témoignent de cette influence du milieu.

Toutefois, si plusieurs éléments communs aux entrepreneurs immigrants ressortent de cette étude, certaines différences apparaissent également au niveau des caractéristiques des immigrants ainsi que de leur processus d'intégration sociale et économique qui semblent être influencées par certains facteurs. En premier lieu, l'origine ethnique ou plutôt l'appartenance ou non à l'Europe de l'Ouest engendre certaines différences, entre autres, au niveau de la trajectoire migratoire, des motivations à migrer, de la nature des ressources personnelles et du rôle de la famille dans la migration, l'établissement et le démarrage de l'entreprise.

Le type d'entreprise s'est également avéré un facteur de différenciation entre les entrepreneurs immigrants. En effet, tout d'abord, les entreprises agricoles présentent un portrait particulier avec une propension à l'installation directe en région et en entreprise dès la migration ainsi qu'une forte utilisation des réseaux formels étant donné l'aspect très structuré de ce domaine d'activité. Par ailleurs, les stratégies de publicité varient selon le type de clientèle visée. Enfin, l'importance de la formation semble plus grande en agriculture et en restauration que dans les autres types d'entreprise.

La durée de résidence influence également le processus d'intégration, particulièrement au niveau de l'intégration sociale. En effet, avec le temps, les représentations, les rapports aux pays d'origine et au pays et à la région d'accueil ainsi que les relations sociales changent. Les entrepreneurs immigrants établis au Québec depuis plus longtemps témoignent d'une plus grande appropriation de l'identité québécoise et locale et d'une complexité identitaire plus affirmée.

Enfin, le genre est un dernier facteur qui est apparu significatif dans les différences observées au sein du groupe à l'étude. En effet, alors que les hommes sont plus portés vers l'implication dans des activités de loisirs et les organisations politiques, les femmes s'investissent plutôt au niveau communautaire et scolaire. De plus, les deux sexes n'occupent pas les mêmes tâches au sein de l'entreprise. Alors que les femmes, possédant dans la plupart des cas une formation en administration et en comptabilité, sont responsables du volet gestion de l'entreprise, les hommes sont plus présents sur le terrain et possèdent plus souvent une formation liée directement avec l'activité de l'entreprise.

Par ailleurs, cette immigration en région apportent une certaine contribution au développement régional. La nature de cet apport se mesure en lien avec la spécificité du milieu, dans ce cas-ci avec le contexte propre à la région de Mont-Laurier. En effet, dans un contexte de dévitalisation économique et démographique, cette immigration signifie des investissements locaux, la création d'emplois, l'introduction de nouvelles techniques et idées, la valorisation du milieu local ainsi qu'un phénomène d'émulation pouvant favoriser l'entrepreneuriat local. Ceci dit, l'apport de cette immigration dépasse l'aspect économique et touche également les sphères sociale, démographique et culturelle. En effet, cette immigration représente également pour la région un apport démographique intéressant, surtout en tenant compte du fait qu'une part non négligeable de celle-ci s'installe dans les petites localités particulièrement touchées par l'exode rural. De plus, l'implication sociale et politique de ces nouveaux arrivants, porteurs d'autres cultures, favorise également les échanges avec la population locale et son ouverture sur le monde.

Cette contribution au milieu rural aide à l'intégration de ce dernier à l'espace québécois moderne. Toutefois, lorsqu'analysée selon l'optique de la politique de régionalisation de l'immigration et celle de développement régional qui visent l'autonomisation des régions par l'augmentation de leur capital humain, cette immigration en raison de son faible effectif ne peut se substituer au développement endogène, mais peut néanmoins constituer un complément intéressant à celui-ci.

Lorsque comparée aux études sur l'entrepreneuriat immigrant en milieu urbain, cette étude présente une particularité importante. En effet, le rôle central du support ethnique, qui caractérise la majeure partie de la littérature sur l'entrepreneuriat immigrant en milieu urbain, est complètement absent chez les entrepreneurs de la région de Mont-Laurier. Cette ressource ethnique est remplacée par des ressources personnelles et familiales et ne semble pas être un obstacle à l'entrepreneuriat d'aucun entrepreneur interrogé. Cette particularité de l'entrepreneuriat immigrant régional remet en question la primauté accordée au support ethnique dans la littérature sur l'entrepreneuriat immigrant ou du moins le restreint à l'entrepreneuriat urbain.

Si cette étude permet de mieux comprendre le processus d'intégration sociale et économique des immigrants entrepreneurs en région au Québec, elle comporte également quelques limites qui sont autant de questionnements laissés en suspens et susceptibles d'être investis dans des études ultérieures. D'abord, la petite taille du groupe à l'étude et la grande variété ethnique souvent représentée par un seul répondant ne permettent pas d'analyser en profondeur l'influence de l'origine ethnique sur le processus d'intégration sociale et économique. En effet, puisque l'analyse des données a tout de même permis d'établir un lien entre, d'une part, les caractéristiques des immigrants, leurs modalités d'intégration et les stratégies qu'ils utilisent et, d'autre part, leur appartenance ou non à l'Europe de l'Ouest, il serait intéressant d'explorer plus profondément cette avenue afin de déterminer avec plus de précision l'influence de l'origine ethnique sur le processus d'intégration des entrepreneurs immigrants en région. De plus, le groupe à l'étude étant

principalement concentré dans un seul groupe d'âge, il fut impossible de sonder l'influence du facteur âge sur le processus d'intégration sociale et économique. Ce facteur qui détermine en partie les caractéristiques des individus est susceptible d'engendrer certaines différences entre ces derniers.

Par ailleurs, bien que la question de la deuxième génération soit abordée brièvement dans l'étude, cette dernière mérite d'être étudiée de plus près. En effet, comme il fut dit précédemment, l'intégration est un processus qui se déroule sur une longue période de temps et qui s'approfondit au niveau de la deuxième et de la troisième génération. Ainsi, l'étude de la deuxième génération permettrait d'avoir un regard plus large sur un processus multigénérationnel. Il en est de même au niveau de la contribution immigrante à la région qui déborde la première génération pour se poursuivre dans l'établissement durable de la deuxième génération. Cet aspect est mentionné dans cette étude, mais n'est pas étudié de façon approfondie.

Enfin, le peu d'études sur l'entrepreneuriat immigrant en région et surtout en milieu plus rural, comme la région de Mont-Laurier, restreint énormément l'analyse des données par méthode comparative. Il serait très intéressant que d'autres recherches investissent ce sujet d'étude afin d'apporter plus de connaissances sur l'entrepreneuriat immigrant en région au Québec. Ces études permettraient également la confrontation des différentes données et ainsi une meilleure compréhension des facteurs qui influencent les modalités et les stratégies choisies par les entrepreneurs immigrants afin d'assurer leur intégration sociale et économique en région. En outre, cette possibilité de comparaison permettrait également de mieux saisir l'influence du milieu sur le processus d'intégration.

Cette étude connaît donc certaines limites que des études ultérieures pourraient dépasser en poursuivant la recherche dans ce domaine. Néanmoins, elle a le mérite d'être une des premières tentatives d'analyse de l'entrepreneuriat immigrant en milieu régional et rural au Québec, à l'extérieur des grandes villes régionales. Il s'agit donc d'une contribution à un sujet d'étude encore largement inexploré et qui,

compte tenu des préoccupations et des volontés actuelles du gouvernement provincial de régionaliser et de faire contribuer l'immigration au développement régional, sera probablement un sujet de plus en plus actuel.

Bibliographie

- ALDRICH, Howard E. et WALDINGER Roger
1990. « Ethnicity and Entrepreneurship », Annual Review of Sociology, vol. 16, p.111 à 135
- ALONSO COTO, Miriam
1998 (Juillet). L'immigration et la communauté d'accueil : le cas du Saguenay-Lac-St-Jean. Mémoire de Maîtrise (Études Régionales), Université du Québec à Chicoutimi
- BAROU, Jacques
1993. « Les paradoxes de l'intégration. De l'infortune des mots à la vertu des concepts », Ethnologie française, XXIII, no 2, Immigration, Identités, Intégration, p.169 à 176
- BARTH, Fredrick
(1969). « Les groupes ethniques et leurs frontières », In P. Poutignat et J. Streiff-Fenart, Théories de l'ethnicité. coll. le Sociologue, PUF, 1995, p.203 à 249
- BEAUCHER, Serge
1996. « La relève agricole sera-t-elle immigrante? », Bulletin des Agriculteurs, vol. 7, no 8, juillet-août, p.26 et 27
- BERRY, John W.
2000. « Acculturation et identité », In J. Costa-Lascoux, M.-A. Hily et G. Vermès, Pluralité des cultures et dynamiques identitaires. Hommage à Carmel Camilleri. L'Harmattan, Paris, p.81 à 92
- BILLION, Pierre
1999 (Mars). « À propos de la notion d'intégration », Les Cahiers du Cériem, no 4, p.3 à 24
- BLAIN Marie-Jeanne
2005. « Parcours d'immigrants universitaires colombiens dans la région des Laurentides : Déclassement professionnel et stratégies identitaires », Diversité urbaine, vol. 5, no 1, Printemps, p.81 à 100
- BONACICH, Edna
1987 (Octobre). « "Making it" in America. A Social Evaluation of the Ethnics of Immigrant Entrepreneurship », Sociological Perspectives, vol. 30, no 4, p. 446 à 466
- BONACICH, Edna
1973 (Octobre). « A Theory of Middleman Minorities », American Sociological Review, vol. 38, p. 583 à 594

BONNEAU, Micheline

1993. « Le principe de la communauté ethnique à l'épreuve de la région », In M. Bonneau et P.-A. Tremblay (dirs.), Immigration et région : nouveaux enjeux et nouvelles perspectives. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi, p.1 à 17

BONNEAU, Micheline et Pierre-André TREMBLAY (dirs.)

1993. Immigration et région : nouveaux enjeux et nouvelles perspectives. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi

BONTE, Pierre, Michel IZARD *et al.*

1991. Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie. Quadridge, Presses Universitaires de France, Paris

BOURDIEU, Pierre

1980. « Le capital social. Notes provisoires », Actes de la recherche en sciences sociales, 31, p.2-3

BOURHIS, Richard Y., Léna C. MOISE, Stéphane PERREAULT et Sacha SÉNÉCAL

1997. « Towards an interactive acculturation model : A social psychological approach », International Journal of Psychology, vol.32, no 6, p.369 à 386

BRENNER, Gabrielle A., Teresa V. MENZIES, Louis Jacques FILION et Sylvie PARÉ

2004. Co-leadership et entreprises ethniques au Canada : Portrait des groupes chinois, italiens, indiens/sikh, vietnamiens et juifs. ASAC, Québec

BRENNER, Gabrielle A., Teresa V. MENZIES, Louis Jacques FILION, Charles RAMANGALAHY, Sylvie PARÉ

2002 (Novembre). Entreprises ethniques et identités du partenariat : Une étude comparative entre Chinois, Italiens et Indiens/Sikhs au Canada. 19^e colloque annuel du CCPME/CCSBE, Halifax (Canada), 14-16 novembre

BRENNER, Gabrielle A., Charles RAMANGALAHY, Louis Jacques FILION, Teresa V. MENZIES, Raffi AMIT

2000. Entrepreneuriat ethnique et rôle des réseaux de soutien : les entrepreneurs chinois dans trois grandes villes canadiennes. ASAC-IFSAM, Montréal, 8-11 juillet, Publié dans Bryant, T. (éd.) Actes-Entrepreneurship, 21 (21), 2000, p.21 à 31

BRETON, Raymond

1991. The Governance of Ethnic Communities, Political Structures and Processes in Canada. Greenwood Press, New York

BROMBERGER, Christian, Pierre CENTLIVRES et Gérard COLLOMB
1989. « Entre le local et le global : les figures de l'identité », In M. Ségalen (dir.), L'autre et le semblable : Regards anthropologiques sur des sociétés contemporaines. Presses du CNRS, Paris, p.137 à 145

BUBOLZ, Margaret M.
2001. « Family as source, user, and builder of social capital », Journal of Socio-Economics, 30, p.129 à 131

BURT, Ronald. S.
1995. « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », Revue française de sociologie, XXXVI, p.599 à 628

CARRIER, Mario et Serge CÔTÉ (dirs.)
2000. Gouvernance et territoires ruraux. Éléments d'un débat sur la responsabilité du développement. Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy (Qué.)

CASELLI Graziella, Jacques VALLIN et Guillaume WUNSCH (éds.)
2004. Démographie : analyse et synthèse VI, population et société. INED / PUF, Paris

CASSARINO, Jean-Pierre
1997. The Theories of Ethnic Entrepreneurship, and the Alternative Arguments of Social Action and Network Analysis. European University Institute, Florence

CATANI, Maurizio
1986. « Le transnational et les migrations. Individualisation et interaction entre systèmes de valeur », Fin du national?, Peuples méditerranéens, nos 35-36, Avril-septembre, p.149 à 163

CATANI, Maurizio
1983. « L'identité et les choix relatifs aux systèmes de valeurs », L'identité déchirée, Peuples méditerranéens, no 24, Juillet-septembre, p.117 à 126

CHAMARD, Régent
1997. L'immigration et les régions du Québec : un potentiel à développer. Communication présentée au colloque du 65^e congrès de l'ACFAS, Immigration et régionalisation au Canada : possibilités et limites, 13 mai

CHAMARD, Régent
1996 (Février). Des emplois venus d'ailleurs. Conseil des communautés culturelles et de l'immigration, Communication présentée au 13^e colloque annuel de la Fondation de l'entrepreneurship, Québec

CHAMARD, Régent

1995 (Février). L'entrepreneurship ethnique et les gens d'affaires immigrants. Conseil des communautés culturelles et de l'immigration, Québec

CHARTRAND, Yves

1997. « L'immigration en région au Québec : les mailles échappées », Vie Ouvrière, été, no 266-267, p. 52 à 56

CLD de la MRC d'Antoine-Labelle, (page consultée en décembre 2006). [en ligne]. Adresse URL : <http://www.cld-antoine-labelle.qc.ca/>

COSTA-LASCOUX, Jacqueline, Marie-Antoinette HILY et Geneviève VERMÈS (dirs.)

2000. Pluralité des cultures et dynamiques identitaires. Hommage à Carmel Camilleri. L'Harmattan, Paris

COSTA-LASCOUX, Jacqueline, Marie-Antoinette HILY et Geneviève VERMÈS

2000. « L'identité et le sujet : en hommage à Carmel Camilleri », In J. Costa-Lascoux, M.-A. Hily et G. Vermès (dirs.), Pluralité des cultures et dynamiques identitaires. Hommage à Carmel Camilleri. L'Harmattan, Paris, p.5 à 17

CÔTÉ, Louis

2002. « Le capital social dans les régions québécoises », Recherches sociographiques, XLIII, 2, p.353 à 368

CÔTÉ, Roch et Michel VENNE (dirs.)

2002. L'Annuaire du Québec. FIDES, Montréal

CÔTÉ, Serge

1996. « La question régionale, une question de pouvoirs? », In S. Côté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (dirs.), Action collective et décentralisation. Tendances et débats en développement régional, GRIDEQ, GRIR, Rimouski, p.24 à 35

CÔTÉ, Serge, Juan-Luis KLEIN et Marc-Urbain PROULX (dirs.)

1996. Action collective et décentralisation. Tendances et débats en développement régional, Actes du colloque de la section développement régional de l'ACFAS 1996, McGill, 14 et 16 mai, GRIDEQ, GRIR

CÔTÉ, Serge, Juan-Luis KLEIN et Marc-Urbain PROULX (dirs.)

1995, Et les régions qui perdent?. Tendances et débats en développement régional, Actes du colloque de la section développement régional de l'ACFAS 1994, UQAM, 17 et 18 mai, GRIDEQ, GRIR, Département de géographie de l'UQAM

COURSOL, Luc

1996. Si des Ruisseaux m'était conté..., Comité de l'Amitié de St-Jean-sur-le-Lac en collaboration avec la municipalité de Des Ruisseaux, Des Ruisseaux (Qué.)

COURSOL, Luc

1991. Histoire de Mont-Laurier. Tome II 1940 – 1990. Éd. Luc Coursol, Mont-Laurier (Qué.)

DIONNE, Hugues et Nicole THIVIERGE

1996. « De la région à la maison : les ambiguïtés du "sentiment d'appartenance" », In S. Côté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (dirs.), Action collective et décentralisation. Tendances et débats en développement régional, GRIDEQ, GRIR, Rimouski, p.126 à 148

DOUCET, Laval

1994. « La ruralité et la solidarité au Québec », Interaction communautaire, RQIIAC, (page consultée en décembre 2006). [en ligne]. Adresse URL : [www.rqiiac.qc.ca/fr/interaction communautaire/journal/article theme.asp?ld_theme=34&ld_articles=501](http://www.rqiiac.qc.ca/fr/interaction%20communautaire/journal/article%20theme.asp?ld_theme=34&ld_articles=501)

DUGAS, Clermont

2000. « L'espace rural québécois », In M. Carrier et S. Côté (dirs.), Gouvernance et territoires ruraux. Éléments d'un débat sur la responsabilité du développement. Presses de l'Université du Québec, Sainte-Foy (Qué.), p.13 à 39

DUGAS, Clermont et Bernard VACHON

1991. « Le Québec rural des années 90 : son territoire, sa population, sa structure institutionnelle », In B. Vachon (dir.), Le Québec rural dans tous ses états. Éd. Boréal, Cap-St-Ignace (Qué.), p.19 à 38

DUMONT, Johanne

2000. L'immigration en milieu rural, Mémoire présenté à la consultation publique sur l'immigration au Québec 2001-2003, Nicolet (Qué.)

DYER, Linda et Christopher ROSS

1997. The Entrepreneur in the Community. Rapport de recherche, Faculté du Commerce et de l'Administration, Université Concordia, Montréal, 11 p.

EMPLOI QUÉBEC

2005. MRC d'Antoine-Labelle, Profil socioéconomique et caractéristiques du marché du travail. Région des Laurentides, (page consultée en janvier 2007). [en ligne.]

Adresse URL :

<http://www.emploi Quebec.net/francais/regions/laurentides/publications.asp?categorie=1021202>

FERRIÉ, Jean-Noël et Gilles BOETSCH

1993. « L'immigration comme domaine de l'anthropologie », Anthropologie et Sociétés, vol. 17, nos 1-2, p.239 à 252

FIELD, John

2003. Social Capital. Key Ideas, Routledge, Londres et New York

FONER, Nancy

1997. « The Immigrant Family : Cultural Legacies and Cultural Changes », International Migration Review, vol. 31, no 4, Special Issue : Immigrant Adaptation and Native-Born Responses in the Making of Americans, Hiver, p.961 à 974

FORTIN, Sylvie

2002. « Social Ties and Settlement Processes : French and North African Migrants in Montreal », Études ethniques au Canada, XXXIV, no 3, p.76 à 98

FORTIN, Sylvie

2000. Pour en finir avec l'intégration..., Document de travail, Septembre, Groupe de recherche ethnicité et société, Centre d'études ethniques, Université de Montréal, Montréal, 34 p.

FORTIN, Sylvie et Jean RENAUD

2004. « Stratégies d'établissement en contexte montréalais : une diversité de modalités? », In J. Renaud, A. Germain et X. Leloup (dirs.), Racisme et discrimination : Permanence et résurgence d'un phénomène inavouable. Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy (Qué.), p.31 à 59

GALLISSOT, René

1987. « Sous l'identité, le procès d'identification », L'Homme et la Société, no 83, p.12 à 27

GLAESER, Edward L.

2001. « La formation du capital social », Revue canadienne de recherches sur les politiques, Printemps, p.38 à 45

GLICK SCHILLER, Nina et Cristina BLANC-SZANTON (dirs.)

1992. Towards a Transnational Perspective on migration : race, class, ethnicity and nationalism reconsidered. Annals of the New York Academy of Sciences, vol. 645

GLICK SCHILLER, Nina, Linda BASCH et Cristina BLANC-SZANTON

1992. « Transnationalism : A New Analytic Framework for Understanding Migration », In N. Glick Schiller et C. Blanc-Szanton (dirs.), Towards a Transnational Perspective on migration : race, class, ethnicity and nationalism reconsidered. Annals of the New York Academy of Sciences, vol. 645, p.1 à 24

GOLD, Steven J. et Ivan LIGHT

2000. Ethnic Economies. Academic Press, San Diego

GOUVEIA, Jean-Luc

1997. « Immigration et dynamiques locales : Comment une région s'est approprié son immigration : cas de la région Mauricie-Bois-Francs- Drummond », In M. Vatz-Laaroussi, M. Simard et N. Baccouche, Immigration et dynamiques locales. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi, p.223 à 238

GRANOVETTER, Mark

2001. « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », In M. Granovetter et R. Swedberg (éds.), The Sociology of Economic Life. Boulder, Colorado, Westview Press

HELLY, Denise et Alberte LEDOYEN

1994. Immigrés et création d'entreprise. Montréal 1990. INRS, Boisbriand

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

2005. Bulletin statistique régional. Laurentides. (page consultée en janvier 2007), [en ligne].

Adresse URL :

http://www.stat.gouv.qc.ca/regions/profils/bulletins/15_Laurentides.pdf

JEAN, Bruno

1991. « La ruralité québécoise contemporaine : principaux éléments de spécificité et de différenciation », In B. Vachon (dir.), Le Québec rural dans tous ses états. Ed. Boréal, Cap-St-Ignace (Qué.), p.81 à 102

JUTEAU, Danielle

1999. « L'ethnicité et la modernité », In L'ethnicité et ses frontières. coll. Trajectoires sociales, Les Presses de l'Université de Montréal, Montréal, p.183 à 197

JUTEAU, Danielle et Sylvie PARÉ

1997. « L'entrepreneurship ethnique à Côte-des-Neiges : le périmètre Victoria / Van Horne », In D. Meintel, V. Piché, D. Juteau et S. Fortin (dirs.), Le quartier Côte-des-Neiges à Montréal. Les interfaces de la pluriethnicité. L'Harmattan, Paris, p. 129 à 160

JUTEAU, Danielle, Jocelyne DAVIAU-GUAY et Mino MOALLEM

1992. « L'entrepreneurship ethnique à Montréal : première esquisse », Cahiers québécois de démographie, Automne, vol. 21, no 2, p. 119 à 145

KALLEN, Evelyn et Merrijoy KELNER

1983. Ethnicity, Opportunity and successful entrepreneurship in Canada. Ethnic Research Programme, Institute for Behavioural Research, Downsview, York University

KANOUTÉ, Fasal

2002. « Profil d'acculturation d'élèves issus de l'immigration récente à Montréal », Revue des sciences de l'éducation, vol. XXVIII, no 1, p.171 à 190

KLEIN, Juan-Luis

1995. « De l'État-providence à l'État accompagnateur dans la gestion du social : le cas du développement régional au Québec », Lien social et Politiques, RIAC, no 33, p.133 à 141

KLEIN, Juan-Luis et Benoît LÉVESQUE (dirs.)

1994. Contre l'exclusion, repenser l'économie. Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy (Qué.)

KLEIN, Juan-Luis et Léonie BOISCLAIR

1993. « La régionalisation de l'immigration : notes sur une enquête au Saguenay », In M. Bonneau et P.-A. Tremblay (dirs.), Immigration et région : nouveaux enjeux et nouvelles perspectives. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi, p.133 à 154

KRITZ, Mary et Charles KEELY (éds.)

1981. Global Trends in Migration : Theory and Research on International Population Movements. Center of migration of New York

LAROCHE, Gabriel

1993. « Les facteurs de décision dans le choix par les immigrants d'une région de résidence : éléments d'éclairage », In M. Bonneau et P.-A. Tremblay (dirs.), Immigration et région : nouveaux enjeux et nouvelles perspectives. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi, p.65 à 81

LAURIN, Serge

1995. Histoire des Laurentides. coll. Les Régions du Québec, 3, Institut québécois de la recherche sur la culture, 1^{ère} édition 1989

LE GALL, Josiane

2005. « Familles transnationales : bilan des recherches et nouvelles perspectives », Diversité urbaine, vol. 5, no 1, Printemps, p.29 à 42

LEMIEUX, Vincent et Mathieu OUMET

2004. L'analyse structurale des réseaux sociaux. Les Presses de l'Université Laval, St-Nicolas (Qué.)

LI, Peter S.

2001 (Juillet). Attrait du travail indépendant pour les immigrants. Série de rapport de recherche de la BDIM, Université de Saskatchewan pour Citoyenneté et Immigration Canada, Politique, planification et recherche stratégiques, 17 p.

LIGHT, Ivan

1984 (Avril). « Immigrant and Ethnic Enterprise in North America », Ethnic and Racial Studies, vol. 7, no 2, p. 195 à 216

LIGHT, Ivan, Georges SABAGH, Mehdi BOZORGMEHR et Claudia DERMARTIROSIAN

1994 (Février). « Beyond the Ethnic Enclave Economy », Social Problems, vol. 41, no 1, Special Issue on Immigration, Race and Ethnicity in America, p. 65 à 80

LIGHT, Ivan et Edna BONACICH

1988. Immigrant Entrepreneurs : Koreans in Los Angeles, 1965 – 1982. University of California Press, Berkeley

LIN, Nan

1995. « Les ressources sociales : une théorie du capital social », Revue française de sociologie, XXXVI, p.685 à 704

MALEWSKA-PEYRE, Hanna

2000. « Dynamique de l'identité, stratégies identitaires », In J. Costa-Lascoux, M.-A. Hily et G. Vermès (dirs.), Pluralité des cultures et dynamiques identitaires. Hommage à Carmel Camilleri. L'Harmattan, Paris, p.19 à 49

MANÈGRE, Jean-François

1993. « La régionalisation de l'immigration : du rêve à la réalité », In M. Bonneau et P.-A. Tremblay (dirs.), Immigration et région : nouveaux enjeux et nouvelles perspectives. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi, p.83 à 110

MANÈGRE, Jean-François

1990. La régionalisation de l'immigration : Quelques arpents de neige...à partager. Conseil des communautés culturelles et de l'immigration, publication officielle, Montréal

MARGER, Martin N.

2001. « Social and human capital in immigrant adaptation : The case of Canadian business immigrants », Journal of Socio-Economics, vol. 30, Issue 2, 4 March, p.169-170

MEINTEL, Deirdre

2002. « Transmitting Pluralism : Mixed Unions in Montreal », Canadian Ethnic Studies/ Études ethniques au Canada, vol. XXXIV, no 3, p.99 à 120

MEINTEL, Deirdre

2000 (Novembre). « Plurial Identities among Youth of Immigrant Background in Montreal », Horizontes Antropologicos, Porte Alegre, ano 6, no 14, p.13-37

MEINTEL, Deirdre

1993, « Introduction : Nouvelles approches constructivistes de l'ethnicité », Culture, XIII, no 2, p.10 à 16

MEINTEL, Deirdre et Emmanuel KAHN

2006. « Parents de la deuxième génération et projets de transmission identitaire », In M. Potvin, P. Eid et N. Venel (dirs.), Les « deuxièmes générations » au Québec et en France. chapitre 8, PUF, Paris

MEINTEL, Deirdre, Victor PICHÉ, Danielle JUTEAU et Sylvie FORTIN (dirs.)

1997. Le quartier Côte-des-Neiges à Montréal. Les interfaces de la pluriethnicité. L'Harmattan, Paris

MIMEAULT, Isabelle, Josiane LE GALL et Myriam SIMARD

2001. « Identités des jeunes régionaux de parents immigrés au Québec : métissage et ouverture sur le monde », Cahiers de recherche sociologique, Transformations des Amériques, no 36, Département de sociologie UQAM, p.185 à 215

MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES ET DES RÉGIONS

2006 (Septembre). Les Laurentides

MINISTÈRE DES RELATIONS AVEC LES CITOYENS ET DE L'IMMIGRATION

2006 (Avril). Portraits régionaux 2000-2004. Caractéristiques des immigrants établis au Québec et dans les régions en 2006

MINISTÈRE DES RELATIONS AVEC LES CITOYENS ET DE L'IMMIGRATION

2006 (Avril). Portraits régionaux 1995-2004. Caractéristiques des immigrants établis au Québec et dans les régions en 2006

MINISTÈRE DES RELATIONS AVEC LES CITOYENS ET DE L'IMMIGRATION

2004. Rapport annuel de gestion 2003-2004

MINISTÈRE DES RELATIONS AVEC LES CITOYENS ET DE L'IMMIGRATION

2004 (Novembre). Portraits statistiques de la population immigrée recensée en 2001 : Québec, régions métropolitaines de recensement et régions administratives, Recensement de 2001 : données ethnoculturelles

MINISTÈRE DES RELATIONS AVEC LES CITOYENS ET DE L'IMMIGRATION

1999 (Novembre). Portraits statistiques de la population immigrée recensée en 1996 : Québec, régions métropolitaines de recensement et régions administratives. Recensement de 1996 : données ethnoculturelles

MINISTÈRE DES RELATIONS AVEC LES CITOYENS ET DE L'IMMIGRATION

1995 (Février). L'entrepreneurship ethnique et les gens d'affaires immigrants

MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES ET DES RÉGIONS

Ville de Mont-Laurier, (page consultée en janvier 2007), [en ligne]. Adresse URL : <http://www.villemontlaurier.qc.ca/main.cfm?p=0600&l=fr>

MRC Antoine-Labelle, (page consultée en janvier 2007), Profil de la MRC, [en ligne]. Adresse URL : <http://www.mrc-antoine-labelle.qc.ca/>

NEE Victor et Jimmy M. SANDERS

1996 (Avril). « Immigrant Self-Employment : The Family as Social Capital and the Value of Human Capital », American Sociological Review, vol. 61, no 2, p.231 à 249

ORIOU, Michel

2000. « Pour une approche pluriel des porteurs de culture », In J. Costa-Lascoux, M.-A. Hily et G. Vermès, Pluralité des cultures et dynamiques identitaires. Hommage à Carmel Camilleri. L'Harmattan, Paris, p.123 à 126

PARÉ, Sylvie

2003. « Intersectionnalité de certains marqueurs de l'identité dans le contexte des entreprises ethniques : le genre, l'ethnicité et le statut immigrant », Études ethniques au Canada, vol. XXXV, no. 3, p. 118 à 132

PARÉ, Sylvie

2001. « L'entrepreneurship ethnique à Montréal : des prédispositions, du savoir-faire et des stratégies d'ici et d'ailleurs », Revue organisations et territoires, Printemps, vol. 10, no 2, p. 49 à 55

PARÉ, Sylvie

2000 (Juin). L'entrepreneurship ethnique à Montréal et à Toronto : étude comparative de deux secteurs des quartiers multiethniques de Côte-des-Neiges et Parkdale. Working Paper, Immigration et Métropoles

PARÉ, Sylvie et Danielle JUTEAU

1996. « L'entrepreneurship ethnique », Interface, vol. 17, no 1, p. 18 à 28

PÉCOUD, Antoine

2005. « The cultural dimension of entrepreneurship in Berlin's Turkish economy », Revue Européenne des Migrations Internationales, vol. 17, no 2, p. 153 à 168

PICHÉ, Victor

2004. « Immigration et intégration dans les pays développés : un cadre conceptuel », In C. Graziella, J. Vallin et G. Wunsch (éds.), Démographie : analyse et synthèse VI, population et société. INED / PUF, Paris, p.159 à 178

PICHÉ, Victor et Jean RENAUD

2002. « Immigration et intégration économique : peut-on mesurer la discrimination? », In Roch Côté et Michel Venne, L'Annuaire du Québec, FIDES, Montréal, p. 146 à 152

PICHÉ, Victor, Jean RENAUD et Linda GINGRAS

1999. « Comparative Immigrant Economic Integration », In Halli S. Shivalingappa et Leo Dridger (éds.), Immigrant Canada : Demographic, Economic and Social Challenges. Toronto, University of Toronto, p.185 à 211

PICHÉ, Victor et Liane BÉLANGER

1995 (Juillet). Une revue des études québécoises sur les facteurs d'intégration des immigrants. coll. Notes et documents no 5, Département de démographie et Groupe de recherche ethnicité et société (GRES), Université de Montréal

PIOTTE, Jean-Marc

1997. Les grands penseurs du monde occidental. L'éthique et la politique de Platon à nos jours. Fides, Bibliothèque nationale du Québec

PORTES, Alejandro

1981. « Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration », In M. Kritz et C. Keely (éds.), Global Trends in Migration : Theory and Research on International Population Movements. Center for Migration Studies of New York, p.279 à 297

PORTES, Alejandro *et al.*

1995. The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship. Russell Sage Foundation, New York

PORTES, Alejandro et Rubén G. RUMBAULT

1990. Immigrant America. A portrait. University of California Press, Berkeley

PORTES, Alejandro et Robert BACH

1985. Latin Journey. Berkeley, University of California Press

POTVIN, Maryse, Paul EID et Nancy VENEL (dirs.)

2006. Les « deuxièmes générations » au Québec et en France. PUF, Paris

POUTIGNAT, Philippe et Jocelyne STREIFF-FENART

1995. Théories de l'ethnicité. coll. Le Sociologue, PUF, Paris, p.93 à 133

PROULX, Marc-Urbain

1995. Réseaux d'information et dynamique locale. Groupe de recherche et d'intervention régionales, Université du Québec à Chicoutimi

PUTNAM, Robert

1995. « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », Journal of Democracy, vol. 6, no 1, p.65 à 78

PUTNAM, Robert

1993. « The Prosperous Community. Social Capital and Public Life ». The American Prospect, vol. 4, no 13, p.27 à 40

RALLU, Jean-Louis, Victor PICHÉ et Patrick SIMON

2003. « Démographie et ethnicité : une relation ambiguë », In G. Caselli, J. Vallin et G. Wunsch (éds.), Démographie : analyse et synthèse VI, population et société. INED / Puf, Paris

RALLU, Jean-Louis, Youssef COURBAGES et Victor PICHÉ (éds.)

1997. Old and New Minorities / Anciennes et nouvelles minorités, John Libbey Euro text et INED, Paris, no 17

RENAUD, Jean, Annick GERMAIN, Xavier LELOUP (dirs.)

2004. Racisme et discrimination : Permanence et résurgence d'un phénomène inavouable. Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy (Qué.)

RENAUD, Jean, Victor PICHÉ et Jean-François GODIN

2003. « L'origine nationale et l'insertion économique des immigrants au cours de leurs dix premières années au Québec », Sociologie et Sociétés, vol. 35, no 1, p.165 à 183

ROUDOMETOF, Victor

2005 (Janvier). « Transnationalism, Cosmopolitanism and Glocalization », Current Sociology, vol. 53 (1), p.113 à 135

SCHNAPPER, Dominique

1997. Contre la fin du travail. Entretien avec Philippe Petit. Conversations pour demain, Paris

SCHNAPPER, Dominique

1994. La communauté des citoyens. Sur l'idée moderne de la nation. Gallimard, Essais, Paris

SCHNAPPER, Dominique

1991. La France de l'intégration. Sociologie de la nation en 1990. Gallimard, Essais, Paris

SCHULLER, Tom

2001. « Complémentarité du capital humain et du capital social », Revue canadienne de recherches sur les politiques, Printemps, p.18 à 24

SÉGALEN, Martine (dir.)

1989. L'autre et le semblable : Regards anthropologiques sur des sociétés contemporaines. Presses du CNRS, Paris

SHIVALINGAPPA, Halli S. et Leo DRIDGER (éds.),

1999. Immigrant Canada : Demographic, Economic and Social Challenges. University of Toronto, p.185 à 211

SIMARD, Myriam

2004a. « Le lien avec la famille immédiate et la parenté dans la vie de jeunes adultes québécois nés de parents immigrants installés en région », Recherches sur la famille, Conseil de développement de la recherche sur la famille, vol. 5, no 2, Printemps, p. 7 à 10

SIMARD, Myriam

2004b. « Liens transnationaux et participation internationale des jeunes d'origine immigrée en région au Québec », Lien social et Politiques, RIAC, 51, Engagement social et politique dans le parcours de vie, Printemps, p.111 à 122

SIMARD, Myriam

2003. « Le rapport à l'espace des jeunes issus de parents immigrés en région au Québec : un bricolage inédit? », Recherches sociographiques, vol. 44, no 1, p.57 à 91

SIMARD, Myriam

1997. « Immigration agricole, enracinement familial et dynamisation du milieu rural au Québec », In M. Vatz-Laaroussi, M. Simard et N. Baccouche, Immigration et dynamiques locales. Université du Québec à Chicoutimi, CERII, Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturelles, p.147 à 187

SIMARD, Myriam

1996. « La politique de régionalisation de l'immigration : enjeux et paradoxes », Recherches sociographiques, XXXVII, 3, p.439 à 469

SIMARD, Myriam

1995. « Immigration agricole au Québec : impact sur le milieu rural et le développement régional », Revue canadienne des sciences régionales, p.307 à 331

SIMARD, Myriam

1994 (Décembre). Les entrepreneurs agricoles immigrants européens : insertion dans la société rurale québécoise. INRS, Culture et Société, Coll. Études et Recherches, no 11, 154 p.

SIMON, Patrick

1997. « La représentation statistique de l'immigration : peut-on comptabiliser l'ethnicité? » In J.-L. Rallu, Y. Courbage et V. Piché (éds.), Old and New Minorities/Anciennes et nouvelles minorités. John Libbey Euro text et INED, Paris, no 17, p.11 à 30

STATISTIQUE CANADA

2002 (Décembre). « Les immigrants au Canada rural », Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada, vol. 4, no 2

STATISTIQUE CANADA

2001 (Novembre). « Définition du rural », Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada, vol. 3, no 3

STATISTIQUE CANADA

2001 (Janvier). « Structures démographiques et variation de la population dans les régions essentiellement rurales », Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada, vol. 2, no 2

TABOADA-LEONETTI, Isabelle

2000. « Citoyenneté, nationalité et stratégies d'appartenance », In J. Costa-Lascoux, M.-A. Hily et G. Vermès (dirs.), Pluralité des cultures et dynamiques identitaires. Paris, L'Harmattan, p.95 à 120

THÉRASME, Kélogue et Sylvie PARÉ

2004. Entrepreneuriat immigrant dans la région de Sherbrooke : Une approche exploratoire du rôle du capital social dans la régionalisation des entrepreneurs immigrants. Programme de maîtrise en études urbaines (UQAM – INRS), Rapport de recherche, 58 p.

TREMBLAY, Pierre-André

1993. « À propos de l'intégration des groupes ethniques en région : interrogations sur quelques préalables », In M. Bonneau et P.-A. Tremblay (dirs.), Immigration et région : nouveaux enjeux et nouvelles perspectives. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi, p.19 à 43

TREMBLAY, Pierre-André, Miriam ALONSO et Marie-Claude VERSCHOLDEN

1997. « Le rapport à l'autre au quotidien : deux exemples au Saguenay-Lac-St-Jean », In M. Vatz-Laaroussi, M. Simard et N. Baccouche (dirs.), Immigration et dynamiques locales. Université du Québec à Chicoutimi, p.179 à 201

TOULOUSE, Jean-Marie et Gabrielle BRENNER

1988. Les entrepreneurs immigrants : à la recherche d'un modèle théorique. , École des Hautes Études Commerciales, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, Rapport de recherche, no 88-05-01

VACHON, Bernard

1995. « La mutation des espaces ruraux : nouvelles réalités, nouveau mode d'emploi », In S. Côté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (dirs.), Et les régions qui perdent? Tendances et débats en développement régional, Actes du colloque de la section développement régional de l'ACFAS, UQAM, 17 et 18 mai, GRIDEQ, GRIR et Département de géographie de l'UQAM, p.357 à 375

VACHON, Bernard (dir.)

1991. Le Québec rural dans tous ses états. Les États généraux du monde rural. Cap-St-Ignace (Qué.), Ed. du Boréal

VACHON, Bernard

1991. « Esquisse pour une nouvelle approche de développement en milieu rural », In B. Vachon (dir.), Le Québec rural dans tous ses états. Ed. Boréal, Cap-St-Ignace (Qué.), p.251 à 263

VACHON, Bernard et André LEMIEUX

1996. « Les régions intermédiaires et périphériques : de nouvelles possibilités de développement? », Recherches sociographiques, XXXVII, 3, p.471 à 496

VACHON, Bernard et Francine COALLIER

1994. « La logique de localisation des entrepreneurs ruraux : l'impact des facteurs non économiques ». In J.-L. Klein et B. Lévesque (dirs.) Contre l'exclusion, repenser l'économie. Presses de l'Université Laval, Sainte-Foy (Qué.), p.123 à 140

VATZ-LAAROUSSI, Michèle

2001. Le familial au cœur de l'immigration. Les stratégies de citoyenneté des familles immigrantes au Québec et en France. L'Harmattan, coll. Espaces Interculturels, Paris

VATZ-LAAROUSSI, Michèle, Myriam SIMARD et Nasser BACCOUCHE (dirs.)

1997. Immigration et dynamiques locales. Chaire d'enseignement et de recherche interethniques et interculturels, Université du Québec à Chicoutimi

VATZ-LAAROUSSI, Michèle, Maria E. MONTEJO, Diane LESSARD et Monica VIANA

1995. « Femmes immigrantes en région : une force pour le développement local? », Nouvelles pratiques sociales, vol. 8, no 2, Automne, p. 123 à 137

WALDINGER, Roger

1996. Still the Promised City? : African-Americans and New Immigrants in Postindustrial New York. Harvard University Press, Cambridge

WALDINGER, Roger, Robin WARD et Howard ALDRICH

1995. « Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies », Sociology, vol. 19, no 4, p. 586 à 597

WALDINGER, Roger, Howard ALDRICH, Robin WARD *et al.*

1990. Ethnic entrepreneurs, Immigrant Business in Industrial Societies. Sage Series on Race and Ethnic Relations, vol. 1, Newbury Park, 226 p.

WOOLCOCK, Michael

2001. « Le rôle du capital social dans la compréhension des résultats sociaux et économiques », Revue canadienne de recherches sur les politiques, Printemps, p.11 à 18

